LESSONS ON COMMERCE

વેપારોપયોગી પાઠમાળા

રી. બ. અંબાલાલ સાકરલાલ દેસાઇના "નાણાંભીડ"

વિશેના આખા ભાષણ સહિત.

83

મરાઠી ઉપરથી ઘણા ફેરફાર સાથે

લેખક અને પ્રકાશક

જીવનલાલ અમરશી મહેતા; અમદાવાદ.

આવૃત્તિ ૧ લી. સને ૧૯૧૪. પ્રત ૬૦૦.

અમદાવાદ:

ધી ગુજરાત પ્રીન્ટીંગ પ્રેસમા શા. સોમાલાલ મગળદાસે છાપી.

કીંમત દસ આના.

LESSONS ON COMMERCE

વેપારોપયોગી પાઠમાળા

દી. બ. અંબાલાલ સાકરલાલ દેસાઇના "નાણુંભીડ"

વિશેના આખા ભાષણ સહિત.

મરાઠી ઉપરથી ઘણા ફેરફાર સાથે

લેખક અને પ્રકાશક

જીવનલાલ અમરશી મહેતા; અમદાવાદ.

આવૃત્તિ ૧ લી. સને ૧૯૧૪. પ્રત ૬૦૦.

અમદાવાદ:

ધી ગુજરાત પ્રીન્ટીંગ પ્રેસમાં શા. સોમાલાલ મંગળદાસે છાપી.

કીંમત દસ આના.

પાઠોની અનુક્રમણિકા.



વેપારોપયોગી પાઠમાળા.

પાઠ ૧ લો.

વેપારનું મહત્વ.

વેપાર એટલે ખરીદવાનો અને વેચવાનો ધંધો. સસ્તું હોય ત્યારે ખરીદવુ ને મોંઘું થાય ત્યારે વેચવુ એ વેપારીનું મુખ્ય કામ છે. 'વેપાર'નો આ શબ્દશઃ અર્થ બહુ સહેલો અને ક્ષુલ્લક જણાય છે; પણ તે ભારે વ્યાપક, અતિ ગહન અને મહત્વનો છે. રાજકીય બાબતમાં જેવી સાર્વભૌમ સત્તાની મહત્તા છે તેવીજ મહત્તા ધંધાઓમાં વેપારની છે. સાર્વભૌમસત્તાની પેઠે વેપાર સર્વવ્યાપક છે. રાજકાર્યધુરંધરપણુ, આંકડા મેળવવાની હિસાબી કુશળતા, લોકવ્યવહારની નિપુણતા અને તિક્ષ્ણબુદ્ધિની સર્વવ્યાપી દૃષ્ટિ, એ સર્વ સાર્વભૌમસત્તા ચલાવવામાં જેમ અત્યંત આવશ્યક છે તેમજ વેપારમાં પણ હરઘડીએ તેનો ખપ પડે છે. આ બધા ગુણ એકજ વ્યક્તિમા ન હોય તોપણ રાજ્યકારભાર ચાલે છે; એટલે રાજ્યકાર્યકુશળ જુદો, મુત્સદી જુદો, હીસાબી જુદો, એમ હોય છે, પરંતુ વેપારમાં તેમ નભતું નથી. વેપાર કરનારાનામાં તો એ સર્વ કુશળતા હોવી જોઇએ છે. કેટલીક બાબતમાં સાર્વભૌમસત્તાના કરતાં પણ વેપારી વ્યાપકતા વધારે ચઢતા પ્રકારની છે એમ માન્યા વગર ચાલતું નથી. લોકોની અભિરૂચી, દેશમાં કેવા માલની જરૂર છે–એટલે કે દેશનો અથવા પરદેશનો કેવા બરનો માલ અહીં પોસાય છે તેનુ તેમજ આવક અને ખપતના અન્યોન્ય સંબંધના કેવા નિયમો તેને લાગુ પડે છે તેનુ સર્વ પ્રકારનું જ્ઞાન વેપારીએ સંપાદન કરી તેના ધોરણે પોતાનો વ્યવહાર ચલાવવો એ વેપારનું મુખ્ય ધોરણ છે. દેશનો રાજ્યકારભાર ચલાવવા કરતા પણ વેપારનું આ ધોરણ સંભાળવું એ કઠણ છે એમ આ ઉપરથી પ્રથમ દર્શને લાગ્યા સિવાય રહેતું નથી. લોકોને શાની, કયારે, તથા કેટલાની જરૂર પડશે, એ ઝટ લઇને સમજવાની શક્તિ વેપારીમાં હોવી જોઇએ. કઇ વસ્તુ કયાં અને કેટલી પાકે છે એ વેપારીએ અવશ્ય જાણવું જોઇએ. પુરતો જથો અને યોગ્ય ખપતનું નિયમન કરવાની સત્તા એકલા વેપારીનાજ હાથમાં હોય છે. પુરતો જથો અને ખપત ઉપરની સત્તા એ વેપારીનું મુખ્ય કામ છે, અને એ સત્તા વાપરવાનું માન પણ વેપારીનુંજ છે. લોકો પાસે અને દેશમાં કેટલી સંપત્તિ છે, અને તે કોની કોની

પાસે અથવા કયાં કયા છે, એ પારખવાનું કામ વેપારીનુંજ છે. લોકો પાસેની સંપત્તિનો ઉપયોગ પોતે કેવી રીતે કરી લેવો, અને આંધળા પાંગળાના ન્યાયે તેની કેવી રીતે અભિવૃદ્ધિ કરવી, એ વિચારવાનુ અને તે પ્રમાણે અમલ કરવાનુ અત્યંત કઠણ કામ માત્ર વેપારીથીજ બની શકે છે. આ કામમાં બીજાની ચાંચ પેસે તેવું નથી. જેમ મોરલી વગાડીને મદારી સાપને પોતાની પાસે ખેંચી લાવે છે તેજ પ્રમાણે બીજાની તીજોરીમાંનો પ્રાણ કરતા પણ વધારે વહાલો પૈસો ખણખણાટ કરતો પોતાની મેળે ચાલીને પોતાની આગળ આવી પડે એવી મોરલી વેપારીને વગાડતાં આવડવી જોઇએ. જગત્માંના લોકોના અન્નવસ્ત્રની, એશઆરામની, ખાનપાનની, કિંબહુના લોકોના સર્વ પ્રકારના વ્યવહાર ચલાવવાની કાળજી રાખનાર માત્ર વેપારીજ છે!

સારાંશ કે, વેપાર એ આખા જગત્માનો મોટામા મોટો વ્યવહાર છે. રાજ્યકારભારના કરતાં વેપારનો કારભાર વધારે ગહન છે. વેપારની વ્યાપકતા સાર્વભૌમ સત્તાના જેટલી છે; ને તેથીજ વેપાર એ એક સ્વતંત્ર અને અતિ ગહન શાસ્ત્ર ગણાય છે. વેપાર એ અઘરામાં અઘરી કળા છે, વેપાર અનેક દુર્ઘટ અને પરમ ગહન શાસ્ત્રનું એકીકરણ છે. માનવી સ્વભાવ ને સૃષ્ટિ ઉપરની સત્તાને વેપારી પોતાના હસ્તકમાં રાખે છે. વેપારી માનવી સ્વભાવનો કુશળ પરીક્ષક હોય છે. વેપારીને માનવી સ્વભાવની ઇચ્છા અને જરૂરીઆતો પુરી પાડવાનુ કામ કરવાનું હોય છે. લોકોની સંપત્તિનો, લોકોના શ્રમનો, લોકોના કૌશલ્યનો, લોકોની કલ્પકતાનો યથાયોગ્ય ઉપયોગ કરવો અને અર્થશાસ્ત્રમાં કહેલા શ્રમવિભાગની બરાબર વ્યવસ્થા કરવી એ સત્તા, એ અધિકાર, એ ચાતુર્ય અને એ માન એકલા વેપારીનેજ છે. જે સાર્વભૌમસત્તાધીશથી થવુ મુશ્કેલ છે તે વેપારી હાં હા કહેતામા કરી શકે છે. અતુલ સત્તા, અસંખ્ય સૈન્ય અને ભારે સામર્થ્યના જોરથી પણ સાર્વભૌમ સત્તાધીશ જે કામ કરી શકે નહિ તે કામ એકલો વેપારી માત્ર પોતાની હિંમત, કલ્પકતા અને યોજનાની સહાયતાથી ઝપાટાબંધ કરી શકે છે.

આવા વેપારના મહત્વનું વર્ણન અમે તેટલુ કરીએ તોપણ તે પુરૂં થાય નહિ. વેપારનું મહત્વ જેટલું ગાઇએ તેટલુ થોડુજ છે. પરતુ માનવી અભિરૂચીનો મોટો અદ્દ્ભુત ચમત્કાર છે! મોટી મોટી લુટફાટો, ધાડો, અને મનુષ્યોના રક્તપાત, જેમાં મનુષ્યની ક્રૂરતાની હદ આવી ગયેલી હોય એવી લડાઇઓ, ઘેરા, હુમલા વગેરેનાં વર્ણન સાભળવાની માણસોની વૃત્તિ વધારે જણાઇ આવે છે. આ અને એવા અનેક અમાનુષી કૃત્યોનુ કથન જેમા હોય છે તેને 'ઇતિહાસ' એવું મધુરૂં નામ આપી તેનું અધ્યયન નિશાળોમા થાય, પરતુ માનવી સુખની પરિપૂર્ણતા સારૂ ચાલેલી અતિ પ્રવૃત્તિમય ઔદ્યોગિક કથાનો 'ઇતિહાસ' વાચનાર વિદ્યાર્થી

ન મળે કે તે શીખવનાર શિક્ષક ન મળે એ કેટલુ નવાઇજેવું કહેવાય! આ વિશે કોઇજ વિચાર કરતું નથી. રાજાના કૃત્યો, તેનું કળાકૈાશલ્ય, તેની રાજ્યવ્યવસ્થા, વગેરેનાં ગીત કૈાતુકથી ગાવાથી દેશનુ કલ્યાણ વધારે થવાનો સંભવ છે કે ઉદ્યોગની અને વેપાર ધંધાની વૃદ્ધિ કરનાર વેપારધુરંધર માણસના ચરિત્રનું અવલોકન કરવાથી દેશનુ કલ્યાણ વધારે થવાનો સંભવ છે, એ વિચાર કોઇને પણ ન થાય એ દેશનું દુર્દૈવ નહિ તો બીજું શું ? અર્થાત્ સાર્વભૈામસત્તાના કરતાં પણ વેપારવ્યવસાય વધારે શ્રેષ્ઠ છે, વેપારપ્રાવીણ્ય વધારે ગહન છે, અને વેપાર જેટલું ઉપયુક્ત શાસ્ત્ર તેમજ વેપાર જેવી અઘરી કળા બીજી કોઈ નથી, એ તદન નિર્વિવાદ છે.

પાઠ ૨ જો.

ધંધો.

માણુસ પોતાનો વખત, લક્ષ્ય અને શ્રમ જે કામમા રોકે છે તે ધંધો કહેવાય છે. માણુસ માત્ર જે જે કાર્યો અથવા ઉદ્યોગો પેટને સારૂ કરે છે તેનું નામ ધધો. પેટ ભરવા માટે ચલાવેલા ઉદ્યોગ, પૈસા મેળવવાનું સાધન, એવો પણ 'ધંધો' શબ્દનો અર્થ થઇ શકે છે. ખરીદી ને વકરો, શ્રમનો વિનિયોગ, કલ્પનાની સામગ્રી, કુશળતાના પદાર્થ, મહેનતનું ફળ, વગેરે વડે પોતાને લાભ અથવા કમાઇ થાય તે માટે જે ઉદ્યોગ કરવો પડે, જે મહેનત કરવી પડે, જે પરિશ્રમ વેઠવો પડે, જે કલ્પનાઓ ચલાવવી પડે, જે ચાતુર્ય વાપરવું પડે અને જે દ્રવ્ય રોકવુ પડે, એ સર્વ વ્યવહારને 'ધંધો' કહેવામાં આવે છે. દરેક માણુસને કાંઇને કાઇ પણ ધંધો કરવો તો પડેજ છે, અર્થાત્ દરેક માણુસ ધંધાર્થી હોય છે ધંધાના જુદા જુદા પ્રકાર હોય છે, એ વાત જુદી છે, પરંતુ ધંધો એટલે તો સર્વત્ર એકજ. ધંધો ન હોય એવો કોઈ માણુસ હોતો નથી, ને ધધા વગરનું કોઇ રહેતું પણ નથી; દરેકની પાછળ ધંધો વળગેલો હોયજ છે. એટલા માટે ધંધા સંબંધી વિશેષ જ્ઞાન અને માહિતી દરેકે મેળવવી જોઇએ, અને તે વિષે શરૂઆતથી શિક્ષણ પણ મેળવવાની તૈયારી હોવી જોઇએ. 'ધંધો' એ મોઘમ શબ્દ છે, પણ તેના પ્રકાર અનેક છે. ૧ વેપાર ઉદ્યોગ, ૨ કારખાનાં; ૩ કળાકૈાશલ્ય; ૪ ખેતી; ૫ વિદ્વદ્વૃત્તિ અને ૬ બીજા પરચુરણ. એ પ્રમાણે મુખ્ય છ પ્રકારના ધંધા આપણી નજર આગળ દેખાય છે.

વેપાર એ દેશનું ઉત્કર્ષસૂચક મુખ્ય નિશાન છે. નવીન પ્રદેશમાં કે જંગલી

મુલકમાં પ્રવેશ કરીને શાન્તતાના સામ્રાજ્યમાં સુખનો ને વિલાસનો પ્રારંભ કરવાનું કામ વેપારનું છે. દેશ તાબે કરી શૂરા સીપાઈની તરવાર મ્યાનમાં પડ્યા પછી વેપારના ત્રાજવાની ડાંડી નીચે નમે ત્યારે સુખ શાન્તિના સમયનો ઉદય થયો એમ કહેવાય છે. શહેરોની અભિવૃદ્ધિ, વસાહત (કૉલૉનિઝ) ના વૈભવ, દેશની દોલત, પ્રજાના આનંદ વિલાસ, ગરીબોની રોજી અને સર્વ પ્રકારના ઉદ્યોગોની વૃદ્ધિ એ સર્વનો જન્મ વેપારથીજ થાય છે. લોકોને ઉદ્યોગ મેળવી આપવા, ગરીબોની રોજીની સગવડ કરવી, તેમના શ્રમનો યોગ્ય બદલો તેમને મળે એવુ કરવુ, આ હક્ક—આ અધિકાર—આ સત્તા વેપારની છે. તેજ પ્રમાણે લોકોની જરૂરીઆતો પુરી પાડવી, હોંશીલા અને વિલાસી જનોને લાયક વ્યવસ્થા કરી આપવી, એ માન અને કામ પણ વેપારનું જ છે. સાર્વભોમસત્તા, વેપારી સૂત્રો અને ધર્મ સંબંધી અધિકાર, એ ત્રણેની સત્તા આ જગત્માં બધાની ઉપર એક સરખી રીતે ચાલતી સ્પષ્ટ દેખાય છે.

વેપાર રૂપી ઇમારત સત્ય અને સારાસાર વિચારના પાયા ઉપર ચણાએલી હોય છે. વેપાર એટલે રાસ્ત—વેપાર, જુગારી—વેપાર નહિ. જુગારી અને રાસ્ત એ બે ભેદ વેપારના છે. સટ્ટો—સોદો—જોટાનું પાટીઉં વગેરે જુગારી વેપાર છે. રાસ્ત—વેપાર, શુદ્ધ—વેપાર નહોય ત્યારે એવા જુગાર તરફ પ્રવૃત્તિ થાય છે જે ધંધાની ઇમારત સત્ય અને સારાસાર વિચારના શુદ્ધત્વના પાયા ઉપર ચણાએલી નહિ હોય તે ઈમારત—પછી તે ધંધો ભલે ગમે તેવો હશે તોપણ—આજ નહિ તો પાંચ પંદરે પણ ગડગડીને ટુટી પડયા વગર રહેવાની નહિજ, અને એવા ધધા એવી રીતે ભાગી પડે એજ વધારે સારૂં છે. વેપાર એટલે જૂઠાણાનો રોજગાર એવી ઘણાની—અને મુખ્યત્વે કરીને વેપારી નથી એવા માણસોની—સમજ દૃઢ થએલી જણાય છે. બેબોલી વેપારમાં અવશ્ય જોઇએ માટે વેપારીનામાં બેબોલીપણું હોય એ કાંઇ ખોટું નથી, એમ કોઇ કોઇ સમજે છે પણ આ સમજ તદન ભૂલ ભરેલી છે. ' વેપારી જૂઠાણું ' એ કાયદા પ્રમાણે અન્યાય સિદ્ધ થઇ શિક્ષાને પાત્ર ઠરતું નથી એટલાજ માટે તે જૂઠ નથી એમ કહી શકાય નહિ. વેપારમાંનો દરેક વ્યવહાર—આપ લે—તદન શાહાજોગ જોઇએ. શાહાજોગ ન હોય ને અપ્રામાણિક હોય એવો કોઇપણ વેપારી કાયમ રીતે બરકત પામ્યો હોય એવું જણાશે નહિ. પ્રામાણિકપણું કેવળ નીતિની દ્રષ્ટિથીજ આવશ્યક છે એમ નથી, પણ તે વેપારમાં પણ ઉત્તમ—સર્વોત્તમ પદ્ધતિ છે. ખરી બરકતનું, અભિવૃદ્ધિનું, યશનું એકજ બી પ્રામાણિકપણું છે. વળી પ્રામાણિકપણાની સાથે જેને શાહાજોગપણું '' કહીએ છીએ તે પણ હોવું જોઇએ. આબરૂદારપણું, શાહાજોગપણું અને પ્રામાણિકપણું એ જુદી જુદી વસ્તુઓ છે. કોઇ વેપારી પ્રામાણિક ન છતાં ' શાહા

જોગ હોઇ શકે છે, અને તેજ પ્રમાણે કોઇ શાહુજોગ-આબરૂદાર ન છતા પણ ભારે પ્રામાણિક હોય છે. પ્રામાણિકપણાનો સંબંધ દ્રવ્ય તરફ હોય છે ને આબરૂ અથવા શાહુજોગી વર્તનનો આધાર માણસના અન્ત:કરણ ઉપર રહે છે. લોકોનું દેણું વખત સર પહોંચાડવું, કોઇને ફસાવવા નહિ, એ પ્રામાણિકપણું કહેવાય છે. અને આવું પ્રામાણિકપણું હોવા છતાં પણ આબરૂદાર રીતની વર્તણુક ન હોય એમ હોઇ શકે છે. આપણા પાડોસી અને આપણાજ ધંધામાંના બીજા વેપારીની વિનાકારણ નિંદા બીજા પાસે કરવી એ આબરૂદારપણું નથી. પોતાના બજારમાંના અને પોતાની બરોબરીના વેપારીનું નામ બદનામ કરવું એ બેઆબરૂદારપણાનું કામ છે. પોતાના બજારમાંના અને પડોસના વેપારીના ઘરાક પોતાને ત્યાં આવતા કરવા સારૂ ખોટ ખાઇને પણ માલ વેચવો એ શાહુજોગપણું નથી. બીજો વેપારી ખરીદી ન શકે એટલાની ખાતર-પોતાને જરૂર ન હોય તોપણ, જાણી જોઇને નુકસાન વેઠીને પણ-અમુક માલનો ભાવ વધારી દેવો એ આબરૂદારપણું નથી. સારાંશ કે પોતાના અન્તઃકરણને 'ગેર' કે 'ખોટું' લાગે તેવું કોઇપણ વર્તન -જેમ નીતિમાં ગણાય છે તેમ-વેપારમાં પણ ગેરઆબરૂનુ છે.

ધંધાની ખુબીઓ—પછી તે ગમે હો- એ નફાનું સાધન છે એમ ઘણા જણ સમજે છે, પરંતુ એ 'ખુબીઓ' આપણી ઉપરનો લોકોનો ઇતબાર ઓછો કરવાને કારણ રૂપ થઇ, એકંદરે લાભના કરતાં વધારે નુકસાન કર્યા વગર રહેતી નથી, એ ચોકસ સમજવુ. પ્રામાણિકપણાને અને શાહુજોગપણાને બટ્ટો લગાડનારી 'વેપારી ખુબી' ઓનું સહસા અને કદી પણ અવલંબન સારા વપારીએ કરવું ન જોઇએ. એ પદ્ધતિ બહુ ખરાબ અને નુકસાનકર્તા છે વેપારીએ હમેશાં-સદા સર્વકાળ-પ્રામાણિકપણા ઉપરજ પાકો આધાર રાખવો જોઇએ. પ્રામાણિકપણાના વર્તનમાં એક પ્રકારનો આનંદ રહેલો છે. પ્રામાણિકપણું એ શુદ્ધ આનદનો ઝરો છે. પ્રામાણિકપણું સર્વદા આનંદથી ભરેલુ હોય છે એ અને પ્રામાણિકપણું જયાં જ્યા છે ત્યાં બધે આનદ આનંદજ હોય છે એ અબાધિત સત્ય સમજવુ.

હવે જુદા જુદા ધંધાના મુખ્ય વિભાગ વિષે એક બે મુખ્ય વાતો કહી આ પાઠ પુરો કરીશું. 'વેપાર-ઉદ્યમ' એ ધંધાનો પહેલો અને મુખ્ય વિભાગ છે. સસ્તુ જોઇ ખરીદ કરવુ અને મોંઘું થાય એટલે વેચવું એ આ ધંધાનું મુખ્ય તત્વ છે. હરકોઇ માણસ કોઇ માલ કેટલો ખરીદે છે અને વેચાણ કરે છે તેનો વિચાર કર્યા પછી તે વેપારી છે કે ઉદ્યમી એ વિચારવાનું કાંઇજ કારણ નથી; કેમકે જે માલની ખરીદી અને વકરો કરે તે 'વેપારી' કે 'ઉદ્યમી' છેજ. જુદા જુદા માલની ખરીદી અને વકરા ઉપરથી વેપારીઓનાં જુદાં જુદાં નામ

માત્ર પ્રચારમા આવે છે. દાણાદુણીનો વેપાર કરનાર 'ફડીઓ' કે 'કણીઓ,' કાપડનો વેપાર કરનાર 'કાપડીઓ,' ઝવેરાતનો વેપાર કરનાર 'ઝવેરી,' કાગળનો વેપાર કરનાર 'કાગદી,' રોકડ નાણાંનો વેપાર કરનાર 'સરાફ,' ગંધીઆણું વેચનાર 'ગાંધી,' મણીઆરૂ વેચનાર 'મણીઆર.' આ પ્રમાણે જુદા જુદા માલના વેપારને લગતા નામથી જે તે વેપારી ઓળખાય છે. બાકી એ સર્વનો ધંધો એકજ તત્વનો છે અને તેનું નામ વેપાર' છે.

કારખાનાવાળો—કાચા માલની ખરીદી કરી તે ઉપર શ્રમ (મજુરી), કલ્પના, કૌશલ્ય વગેરે વાપરી કાચા માલનો બનાવેલો પાકો માલ વેચવાનો ધંધો કારખાનાવાળો કરે છે. વેચવા સારૂ તૈયાર પાકો માલ બનાવવો એ કારખાનાવાળાનું મુખ્ય કર્તવ્ય હોય છે. અર્થાત્ કાચા માલની, તથા તેનો પાકો માલ બનાવવા સારૂ આવશ્યક શ્રમ અને ચાતુર્યની ખરીદી કરવી અને પાકો માલ તૈયાર થયા પછી તે વેચવો એજ કૃત્ય કારખાનાવાળાનુ છે. એક પ્રકારે કારખાનાવાળાને ખરીદી ને વકરો કરનાર વેપારીજ કહીએ તોપણ ચાલે. લાકડું, ત્રાંબું, પિત્તળ, લોઢું વગેરે ધાતુ તથા કપાસ, રેશમ વગેરે પદાર્થની ભિન્નતાને લીધે કારખાનાવાળાઓ જુદા જુદા નામથી ઓળખાય છે.

કારીગરનો રોજગાર—કારખાનાવાળો અને કારીગર એ બેઉના ધંધા ઘણું કરીને એકજ એટલે અરસપરસ સંબંધ ધરાવનારા છે. કારીગરની કારીગરી વેચાતી લેવાનું કામ કારખાનાવાળાનું છે. સુતાર, લુહાર, કંસારા, સોની, વણકર, ઘાંચી, મોચી, કુંભાર, સલાટ, કડીઆ વગેરે કારીગર છે, ને તેઓ જે ધંધા કરે છે તે કારીગરીના છે. તેમનું કામ ફક્ત રોજંદારી મજુરીનું અથવા ઉધડુ મૂલ ઠરાવી કામ કરવાનું હોય છે. અમુક કામ અને અમુક મહેનતાણું ઠરાવી મહેનત કરવાનો તેમનો રિવાજ હોય છે. એમની પાસે કામ કરાવી પોતાની મહેનત, કલ્પના, અને મુડીનો લાભ મેળવવો એ કામ કારખાનાવાળાનું છે.

ખેતી—કારખાનાનો, વેપારનો અને તેજ પ્રમાણે દેશમાંના પ્રત્યેક ધંધા રોજગારનો આધાર ખેતી ઉપર છે. ખેતીના ધંધામાં જેવો લાભ, કર્મણ્ય, શ્રેષ્ઠતા અને આનંદ છે તેવો બીજા કોઇ ધંધામાં હોવો શક્યજ નથી. ખેતીની અભિવૃદ્ધિ હોય તો બીજા બધા ધંધાની અભિવૃદ્ધિ થવાનીજ, એ એક સત્ય સિદ્ધાંતજ છે. ખેડૂત એ પણ એક પ્રકારે વેપારીજ કહેવાય. જમીન, પાણી, ખાતર, બળદ અને મહેનતની ખરીદી કરવી અને પાકેલો માલ બજારમાં વેચવો એ કામ ખેડૂતનું હોય છે. ખરીદી અને વકરો એ વેપારીનું કામ છે અને ખેડૂત પણ તેજ કરે છે.

વિદ્વાનના ધંધા—ગુરૂ, અધ્યાપક, વ્યાખ્યાનકર્તા, ગ્રન્થલેખક, વર્તમાનપત્રકાર, વકીલ, વૈદ્ય, કારકુન વગેરે વિદ્યાવંત ધંધો કરનાર છે. તેઓ અક્કલ, હોંશિયારી અથવા ડહાપણનો વકરો પગાર, ફ્રી કે કીમત રૂપે કરે છે. ધર્મશિક્ષકને 'દક્ષણા' રૂપે કીમત આપવી પડે છે. આ વિદ્યાવંત ધંધાઓ વધારે માનવાળા છે, પરંતુ તેમાં લાભ માત્ર ધારીએ તેટલો મળતો નથી. તોપણ આ ધંધાની જરૂર ઘણી છે.

પરચુરણ—દલાલી, આડત, વગેરે નાના મોટા અનેક પરચુરણ ધંધા છે. તેનું વિવેચન કરવા જેટલા તે મહત્વના નથી એમ નથી, પણ અત્રે તેના ઉલ્લેખનો ખાસ આવશ્યકતા નથી.

પાઠ ૩ જો.

મુડી.

વેપાર કરવા સારૂ શરૂઆતમાં માલની ખરીદી કરવા ને વેચવા દુકાન, ગુમાસ્તા, ચાકર નોકર વગેરે રાખવા માટે જે રોકડ રકમની જરૂર પડે છે તેને મુડી કે ભંડોળનું નામ આપવામાં આવે છે. અર્થાત્ ધંધો ચલાવવા માટે જોઇતી રકમ, તે શરૂ કરવા માટેનું અત્યંત આવશ્યક સાધન અથવા શરૂઆતની સગવડ તેનું નામ મુડી. આપણામાં રોકડ રકમનેજ મુડી તરીકે ગણવામાં આવે છે. કોઇ પણ ધંધા રોજગારનો પ્રારંભ મુડી વગર થઇ શકતોજ નથી. સ્પષ્ટ જ છે કે ખર્ચવા માટે જોઇતી રકમ હાથમા ન હોય તો ખર્ચ કરવો કયાંથી ? ખરીદી એ સર્વ વેપારનું અને ધંધાનુ મૂળતત્વ છે. ખરીદ કર્યા પછી નફો મળે એટલે ખરીદ કરતા અને કર્યા પછી આપણને થએલુ, થવાનું તથા આપણે કરેલું તમામ ખર્ચ વળી જઇ કાંઇક વધારો રહે તેવી રીતનો વકરો થાય એટલુંજ મુખ્ય કામ વેપારમાં રહે છે. માલની ખરીદી ઉપર જે જે જાતની ખરાજાત ચડે છે તેમાં મુડી, તેનું વ્યાજ, વખારનું તથા દુકાનનું ભાડું, નોકરો તથા ગુમાસ્તાના પગાર, વેચાણ થવા માટે જાહેર ખબર વગેરેનું ખર્ચ, ખરીદ કરવામાં રહેલું સાહસ, વેચવાનું ચાતુર્ય અને એ સર્વ ખટપટનો બદલો, એ મુખ્ય છે. માલનું વેચાણ થઇ રકમ હાથમાં આવતાં સુધી તમામ પ્રકારનુ ખર્ચ આપણે પહેલાં કરવુ જોઇએ, અને તે માટે ઘરમાંથી કાઢેલી અથવા બીજા પાસેથી આણેલી જે રકમ હોય તેનું નામ મુડી કહેવાય છે. બીજી રીતે કહીએ તો માલ વેચાયા પછી પાછી મળવાની આશાથી રોકવામાં આવેલી રકમ તે મુડી.

વેપાર રોજગારમાં મુડી એ અત્યંત આવશ્યક છે જેમ શરીરમાં પ્રાણની આવશ્યકતા છે તેમ જ વેપારમાં મુડીની આવશ્યકતા છે. મુડી વગર કોઇપણ ધંધો થઇ જ શકે નહિ. પ્રાણ વગરનું શરીર શા કામનુ ? મુડી મેળવવાના અથવા આપણને ઉપયોગમા આવે એવી તજવીજ કરવાન' અથવા મુડીની કુમક–મદદ મેળવવાના અનેક પ્રકાર છે. આ પ્રકારને મુડીનો ગોઠવણ કહીએ તો હરકત નથી. મુડી કેવી રીતે મેળવવી અથવા મુડીની કુમક કેવી રીતે મેળવવી શકય છે, એ વિશે વિચાર કરતાં નીચેના માર્ગ દેખાય છેઃ—

૧ વડિલોપાર્જિત અથવા જાતે મેળવેલું નાણુ.

૨ ફક્ત મુડી પુરી પાડવાની વ્યવસ્થા કરનારી પેઢીઓ, બેંકો, સરાફો વગેરે.

૩ ભાગીદારી.

૪ ઉધારીઃ પોતાની આંટ અથવા શાખ ઉપર પણ મુડી ઉભી કરી શકાય છે.

મુડીની ગોઠવણ કરવાના આ ચાર મુખ્ય પ્રકાર છે. આમાંનો જેને જે સાધ્ય અથવા સહેલો જણાય તેનો તે ઉપયોગ કરે છે.

મુડી વગર વેપાર રોજગાર કે ધધો ચાલવો શકય જ નથી. મુડી વગર ધંધો લઇ બેસવુ એ ખરેખર મૂર્ખતા જ કહેવાય, એટલું જ નહિ, પણ તે લુચ્ચાઇનુ લક્ષણ અને બીજાઓને ફસાવવાનો પ્રયત્ન પણ ગણાય છે.

જેના હાથમાં મુડીની સવડ ન હોય તેણે વેપારમાં પડવુ જ ન જોઇએ. કારણ, તેનાથી વેપાર ચલાવી શકાય જ નહિ. વેપારને અગે જે ચિંતા, કાળજી, ત્રાસ, વગેરે વિવંચના હોય છે તે માત્ર મુડી સંબંધી જ ખાસ કરીને હોય છે. અર્થાત્ વેપારમાં રહેલા સુખનો બધો આધાર મુખ્યત્વે કરીને મુડી ઉપર જ છે, એ એક સત્ય સિદ્ધાંત છે વેપાર કરનારા સો જણામાંથી એંશીથી વધારે જણાએ કર્જ કરીને, ઉછીની લઇને અથવા બીજાની મુડી ઉપર વેપારની શરૂઆત કરેલી હોય છે, એવુ માલમ પડે છે. વાત ખરી છે કે જોઇતી રકમ દેવુ કરીને આણી હોય અથવા બીજાની લીધી હોય તોપણ તે મુડી જ છે. મુડી પોતાની જ હોવી જોઇએ એવુ કાંઇ ખાસ નથી. પણ વેપારમાં કાંઇકને કાંઇક મુડી તો જોઇએ એટલું ખાસ જરૂરનુ છે. મુડી મેળવવાની સગવડ ઘણા પ્રકારની હોય છે, અને મુડીની સગવડ કરવા માટે ખાસ સ્થપાએલી સંસ્થાઓ પણ ઘણી વધતી જાય છે. અંધપંગુ ન્યાયે એટલે આંધળા પાંગળાની અન્યોન્ય સહાયતા પ્રમાણે મુડીવાળા અને વેપારકુશળ એમણે મળવું જોઇએ, અને બન્નેને લાભ થાય એવી અન્યોન્ય વ્યવસ્થા કરી લેવી જોઇએ. શાખ–આંટ હોય તો આખા જગતમાંની બધી મુડી પોતાની જ છે એમ બેલાશક સમજવુ. શાખ–આંટ

એ વેપારમાં મોટી મુડી જ ગણાય છે. વેપારી જ્ઞાન, વેપારી ચાતુર્ય, વેપારી કળા, શાખ, ઘરાકની રૂખ પારખવાની કાબેલિયત અને ઈતબાર એ સર્વનો સમાવેશ મુડામાં કરવામાં કાંઇ બાધ નથી.

વેપારમાં રહેલા માનનું અવલંબન મુડીના પ્રમાણુ ઉપર જ છે. મુડીવાળાને કેટલીક સગવડો વધારે અનુકૂળ હોય છે. હરિફાઇ અથવા ખેંચતાણુ મુડાવાળાને બહુ નડતી નથી. સારાંશ કે સર્વાંશે તો નહિ પણુ વેપારની ઘણીખરી શક્તિનો આધાર મુડી ઉપર જ રહે છે વેપારમાંનું બળ પોતા પાસેની મુડી ઉપર જ હોય છે. વેપારમાં મુડીનો મહિમા આવો ભારે છે.

પાઠ ૪ થો.

નાણું.

વ્યવહારમાં લેવડદેવડના કામમાં જે વસ્તુ બીજી બધી વસ્તુઓનું મૂલ્ય નક્કી કરવાને સર્વની સમત્તિથી પ્રમાણુ તરીકે પસંદ કરવામાં આવે છે તેને એટલે પદાર્થનો અદલોબદલો કરવામાં મૂલ્યનું ધોરણુ ઠરાવવા માટે જે સાધન યોજવામાં આવે છે તેને નાણું કહેવાનો સંપ્રદાય છે. આપણા દેશમાં હાલ રૂપીઆનું નાણું ચાલે છે. સોનાની ગીની (સોવરેન) કેટલાંક વર્ષ થયાં દાખલ કરવામાં આવી છે; પરંતુ તેનો પ્રચાર વ્યવહારમાં બહુ થોડો છે. ગાનીનાં કીમત પંદર રૂપીઆ ઠરાવેલી છે. પ્રાચીન કાળમાં મહોર, પુતળીઉં, હોન, વરાઈ, અરતરીઉં વગેરે સોનાનાં નાણું ચાલતાં હતાં. ઇંગ્રેજી સાર્વભૌમ સત્તામાં વિશેષે કરીને 'રૂપીઆ'ના ચાંદીના નાણાનું ચલણુ હતું. હાલમાં 'રૂપીઓ' અને 'ગીની' એવાં બે-એક ચાંદીનું અને બીજું સોનાનું-નાણું ચાલુ કરવામાં આવ્યાં છે. અર્ધો, પાવલી, બેઆની ને આનો એ રૂપીઆના વિભાગ છે. 'પરચુરણુ' નાણું-જેને અંગ્રેજીમાં "ટૉકન મની" કહે છે, અથવા આપણે 'ખુરદો' કે 'પૈસા' કહીએ છીએ તે ત્રાંબાનું હોય છે. એક પૈ એ પૈસાનો ત્રીજો ભાગ છે * ચાર પૈસાની એક આની અને સોળ આનીનો એક રૂપીઓ થાય છે. આની ત્રાંબાની કે રૂપાની નહિ પણુ કાંસુ અને મિશ્ર ધાતુની બનાવેલી છે. બેઆની,

---

* ગાયકવાડી રાજ્યમાં થોડાં વર્ષ ઉપર બાબાશાહી રૂપીઓ ચાલતો હતો, પરતુ તે બંધ થઇ હાલ રૂપાનાણું બ્રિટિશ સરકારનુજ ચાલે છે. વડોદરાતળમાં ગાયકવાડ સરકારની છાપનું ત્રાંબા નાણું ચાલે છે. કલદાર રૂપીઆના ગાયકવાડી પૈસા ૮૦ એટલે એક આનાના ગાયકવાડી પૈસા પાંચ ગણાય છે, અને ગાયકવાડી એક પૈસાની ગાયકવાડી પાઈઓ ચાર એટલે બ્રિટિશ સરકારના એક પૈસાની ગાયકવાડી પાઇઓ પાંચ ગણાય છે.

પાવલી ને અર્ધો એ રૂપાનાં છે. કોઇ કોઇ જગાએ કોડીઓ અને બદામો પણ હલકા નાણા તરીકે ચાલે છે. મહારાષ્ટ્રમાં કોડીઓ ચાલે છે. વડોદરામાં દસ પંદર વર્ષ પહેલાં બદામોનું ચલણ સારી રીતે પ્રચારમાં હતું; પરંતુ હાલ તે બંધ થયું છે. જુનાગઢના રાજ્યમાં રૂપા નાણા તરીકે કોરી અને પૈસાને બદલે દોકડા ચાલે છે. એક કલદાર રૂપીઆના દોકડા ૧૦૦ મળે છે કચ્છ માં પણ કોરીનું ચલણ છે. સામાન્ય રીતે એક કોરીની કીમત ચાર આના ઠરેલી છે; પરંતુ બજારભાવ પ્રમાણે તેની કીમત વખતે વખતે ફરે છે. રૂપાનાણાની પેઠે આપણા ગુજરાત, કાઠીઆવાડ તથા કચ્છમાં ત્રાંબાનાણું પણ જુદા જુદા ભાગમાં જુદું જુદું ચાલે છે; પરંતુ સાધારણ રીતે બધી જગાએ સરકારચલણી નાણું બહુ વપરાય છે.*

નાણાની આવશ્યકતા.

નાણાની આવશ્યકતા કેમ અને શા માટે જણાઇ તે વિષે ઘણાને સહેજે વિચાર થાય છે. વેપારની શરૂઆત થતાંની સાથેજ નાણાની જરૂરીઆત જણાય છે. અદલોબદલો એ વેપારનું પહેલું પગથીઉં છે. એક માણસ પાસેની વસ્તુ બીજાને જોઈતી હોય છે ને બીજા માણસ પાસેની વસ્તુની પહેલાને જરૂર હોય છે. આવી એક બીજાની જરૂરીઆત પુરી પાડવાનો જે પ્રકાર તેજ અદલોબદલો કહેવાય છે. જેમકે 'ક' લુગડું વણી તૈયાર કરે છે ને 'ખ'ના ખેતરમાં બાજરી પાકે છે, હવે 'ક' ને ખાવા બાજરી જોઇએ છે અને 'ખ'ને પહેરવા લુગડાં જોઇએ છે, માટે 'ક' એ 'ખ'ને લુગડાં આપવાં ને 'ખ'એ 'ક'ને બાજરી આપી એક બીજાની જરૂરીઆત પુરી પાડવી જોઇએ. આ એક બીજાની જરૂરીઆત પુરી પાડવાના પ્રકારને ×અર્થશાસ્ત્રમાં 'અદલોબદલો' એવું નામ આપેલું છે.

નાણા માટે સોનારૂપાની-પસંદગીનું કારણ.

વ્યવહારમાં અદલાબદલાની બહુ આવશ્યકતા છે. અદલોબદલો એ જેમ વેપારમાં પહેલું પગથીઉં છે તેજ પ્રમાણે નાણાની ઉત્પત્તિનું મુખ્ય કારણ પણ છે. વ્યવસ્થાપૂર્વક, જલદીથી અને સહેલી રીતે અદલોબદલો કરી શકાય તેટલા માટે જે એક ઉત્તમ સાધન શોધી કાઢવામાં આવ્યું છે તેનું નામ નાણું. પદાર્થ માત્રની અદલાબદલી માટે જે કોઇ સર્વ સાધારણ વસ્તુ ઠરાવવાની તે નિયમિત રૂપની હોવી જોઇએ, કે જેથી કોઇને હરકત ન પડતાં લેવડદેવડનો વ્યવહાર સરળતાથી કરી શકાય.

---

* મુબઇમા પૈને 'અર્ધી,' બે પૈને 'દુકાની,' ચાર પૈને 'ફદીઓ,' પૈસાને 'દોઢીઉ'–દીડકી–કહે છે. મધ્ય ગુજરાતમા પૈસાને 'જઇ' ને ત્રણ પૈસાને ટકો કહે છે. સુરત તરફ પૈસાને 'સવાયો' અને કાઠીઆવાડમા ફદીઉ–કાવડીઉ ને પૈને 'દુકાની' કહે છે.

× અર્થ એટલે પૈસો-દ્રવ્ય, તેનુ શાસ્ત્ર ને અર્થશાસ્ત્ર

રૂપા અને સોનાની યોજના નાણા તરીકે કરવાનો સંપ્રદાય સર્વ સુધરેલા રાષ્ટ્રોમાં વિશેષે કરાને છે, તેથી આ બે ધાતુનીજ પસંદગી અને ચુંટણી કેમ કર વામાં આવે છે એવો પ્રશ્ન થાય એ સાહજિક છે માટે તે વિષે જરા વિચાર કરીએ.

" જે વસ્તુ સર્વને ઇષ્ટ હોય, જેના નાના વિભાગ થઇ શકતા હોય, ને જે સહેલથી નાશમાન ન હોય, તેનેજ દ્વારે વેચાણ કરવું સહેલું પડે. સર્વને ઇષ્ટ, વિભાગ કરી શકાય એવી ને ઘણી નાશમાન નહીં, એવી ચીજો થોડી-જ છે. આ ત્રણે ગુણો ધાતુઓમાં ઈશ્વરે મૂકેલા છે. માટે ઘણા પુરાતન કાળથી કોઈ દેશમાં લોઢું, કોઇમાં ત્રાંબું ને કોઈમાં સોનું રૂપું, એમ ધાતુઓ વિક્રયદ્વાર દાખલ ખપમાં આવેલી છે. પરંતુ ધાતુ ધાતુમાં એ ફેર છે. કેટલીક પૃથ્વી ઉપર ઘણી માલમ પડે છે ને કેટલીક થોડી માલમ પડે છે. જે ઘણી માલમ પડે છે, તે અર્થાત્ થોડા :મૂલનીજ હોય, માટે આપવા લેવાના વ્યવહારમા તેનો ઘણો સમૂહ વારવાર આપવો પડે. સંગ્રહ કરવો હોય તો તેને માટે ઘણી જગા જોઇએ, ને વખતે તોફાન ફિતુરના વખતમા મિલકત છુપાવવી હોય, અથવા દેશાન્તર લેઈ જવી હોય, તો તેવી સ્થૂળ વસ્તુ સહેલથી લઇ જવાય નહીં. સોના રૂપામા વિક્રયદ્વાર થવા જોગ ઘણા ગુણ રહેલા છે. ઘણુજ પ્રાચીન કાળથી મનુષ્ય જાતને તે ગમતી વસ્તુઓ છે; માટે તેને બદલે જ્યારે જે માલ જોઇએ તે મળી શકે છે, તેઓના બારીક વિભાગ થઇ શકે છે, તેઓ ઘણે લાબે કાળે નાશ પામે છે, કદ પ્રમાણે મૂલ ઘણુ હોય છે માટે તેઓને સંઘરવાં, છુપાવવાં ઠીક પડે છે; ને લેવડદેવડનો વ્યવહાર તેઓથી સરળ ચાલે છે. સોના રૂપામાં વળી બીજા એક બે ઘણા ઉપયોગી ગુણ છે. બીજા પદાર્થોમાં પ્રત ઘણી હોય છે; ઘણા ખરા પદાર્થોની જાત ઘણી હોય છે, ને જાત પ્રમાણે તેમના મૂલમાં ફેર પડે છે. ઘઉં આઠ દસ તરેહના હોય છે. બળદ, ઘોડા વગેરે પશુઓ ઘણી તરેહનાં હોય છે. પણ સોનું રૂપું ચોખ્ખું હોય છે, ત્યારે એકજ જાતનું હોય છે; એટલે તેમાં કપટ ઘણું થોડું બની શકે છે. વળી બીજા પદાર્થોની ઉત્પત્તિમાં વરસો વરસ કે ટુંકી ટુંકી મુદતે ઘણો ફેર થાય છે, ને તેથી પરિણામે તેઓના મૂલમાં ઘણો ફેર થાય છે. જે પુરૂષે હજાર મણ ઘઉં સંઘરી રાખ્યા હોય, તે માણસ જો એક ફસલ સારી નીપજે તો પોતાની અડધી પુંજી ખુવે, ને એક ફસલ નીપજે નહીં તો બહુજ તાલેવર થઇ જાય. હવે સોના રૂપાની કીમત ફરતીજ નથી, એમ સમજવું નહીં, પણ તે ઘણે લાબે કાળે ફરે છે; તે ફેર પડતાં પડતા વખતે સૈકાં વહી જાય છે. અમેરિકાની ખાણોના શોધથી સોના રૂપાના મૂલમાં જે ફેર થયો, તે સિવાય બીજો કોઇ મોટો ફેરફાર આજ સુધી થયાનો લેખ નથી. માટે લાંબે વાયદે લેવડદેવડ કરવી હોય છે, ત્યારે સૌ કરતાં સોના રૂપા વડે કરવી સારી છે; કારણ કે તેઓનો સમૂહ હાલ દુનિયામાં

એટલો બધો છે, કે સાધારણ વધારો ઘટારો થાય, તો એથી તેમના મૂલમાં બહુ ફેર પડતો નથી. આ પ્રમાણે સોના રૂપામાં ટકાઉપણાનો, સૂક્ષ્મ ભાગ થઈ શકવાનો, ને ઘણું કરીને સરખી કીમત નભાવી રાખવાનો ગુણ છે, માટે નાણાનું કામ તેઓથી સારૂં સરે છે. "*

આપણો રૂપીઓ. હાલનો આપણો રૂપીઓ ચાંદીનું નાણું છે. તેનું વજન ૧૮૦ ગ્રેન છે. ગ્રેન એ અંગ્રેજી વજન છે. ૧૫ ગ્રેનનો એક માસો ને ૧૨ માસાનો તોલો થાય છે. ૧૮૦ ગ્રેનમાં શુદ્ધ ચાંદી ૧૬૫ ગ્રેન હોઇ ૧૫ ગ્રેન હલકી ધાતુ હોય છે. કઠણપણું આવે અને રણકારો નીકળે તે માટે એ હલકી ધાતુનું મિશ્રણ કરવું પડે છે. ચાંદીની ભારોભાર ટંકશાળમાંથી રૂપીઆ પાડી આપવાનો રિવાજ પ્રથમ હતો, તેથી ટંકશાળની જે મજુરી પડતી તે આપોઆપ આ ૧૫ ગ્રેન હલકી ધાતુની મેળવણીથી સરકારને મળી રહેતી. ટંકશાળની મજુરી નીકળે, નાણામાં કઠણપણું આવે અને રણકારો થાય, એ ત્રણ કારણ માટે આ ૧૫ ગ્રેન હલકી ધાતુ ૧૬૫ ગ્રેન શુદ્ધ ચાંદીમાં મેળવવાનો રિવાજ પડયો છે.

ચાંદી સોનાની કીમત. પચીસ ત્રીસ વર્ષ પહેલાં આપણા દેશમાં ૧૦૦ તોલા ચાંદીના લગભગ ૧૧૫ રૂપીઆ પડતા હતા, ને ૧૭–૧૮ રૂપીએ એક તોલો સોનું મળતું હતું. હાલ ૧૦૦ તોલા ચાંદીના ૭૦–૭૨ રૂપીઆ પડે છે. ખપ કરતાં ઉપજ વધારે થાય તો તે પદાર્થની કીમત ઓછી થાય તેમાં નવાઇ નથી. અનેક કૃત્રિમ રૂપીઆનાં ચલણો કરીને વ્યવહારચાતુર્યવડે, સોનાની પેદાશ વધારે હોવા છતાં પણ, તેનો ભાવ મોંઘો કરવાના કામમાં વિલાયતી શરાફો સારી રીતે ફાવી શકયા; પરંતુ ચાંદીના સંબંધમાં તેમ બન્યું નહિ. ચાંદીની પેદાશ વધતી ગઇ અને ખપ વધ્યો નહિ તેથી ચાંદીનો ભાવ વર્ષો વર્ષ ઉતરવા લાગ્યો ને તે સો ભારના ૫૫–૬૦ રૂપીઆ સુધી ઉતરી ગયો. ચાંદી વધારે સસ્તી ન થાય અને તેની કીમત સાધારણપણે ઠરીઠામ રહે તે માટે સરકારે ભગીરથ પ્રયત્ન કર્યા છે, અને હમણાંજ ચાંદી ઉપર ૧૦૦ તોલે ૧૦ ટકા પ્રમાણે જકાત વધારી એકંદર ૧૬। ટકાની જકાત કરી છે.

ટંકશાળ બંધ. ઇ. સ. ૧૮૯૩ ના જુન મહિના સુધી ટંકશાળમાં ચાંદી આપવાથી તેના ભારોભાર રૂપીઆ પાડી આપવામાં આવતા હતા તે હવે બંધ કરવામાં આવ્યું છે. પરંતુ જેને ટંકશાળમાંથી રૂપીઆ પડાવી લેવા હોય તે એક રૂપીઆની ૧૬ પેની

* દી બ અંબાલાલ સાકરલાલ દેસાઈ કૃત "અર્થશાસ્ત્ર", પૃ ૧૫૭-૫૮.

પ્રમાણે ચાંદીની કીમતના ઠરાવેલા દરથી સોનું ટંકશાળમાં આપે તો રૂપીઆ પાડી આપવાનો રિવાજ હાલ સરકારે રાખ્યો છે. હિંદુસ્તાનમાં કલકત્તા અને મુંબઇ એ બેજ ઠેકાણે સરકારી ટંકશાળો છે. આંજ ૧૬–૧૭ વર્ષ થયાં આ ટંકશાળો બંધ છે. દરસાલ નવ કરોડ રૂપીઆ લોકો આ ટંકશાળમાંથી પડાવી લેતા તે હવે બંધ પડયા છે. આ પ્રમાણે રૂપીઆ ઓછા કરવાથી દાટેલા રૂપીઆ પોતાની મેળે બહાર આવશે એવી તેમજ અનાયાસે ચાંદીની કીમત વધશે એવી ગણના હતી. અંગ્રેજ સરકારની ટંકશાળમાંથી કુલ ૨૫૦–૩૦૦ કરોડ રૂપીઆ બહાર પડયા હશે એવો અડસટ્ટો છે, અને દર સાલ એક બે કરોડ રૂપીઆ ગાળવામાં ને ભાંગવા તૂટવામાં જતા હોવા જોઇએ એવું કેટલાકનું અનુમાન છે.

રૂપીઆની કૃત્રિમ કીમત.

હાલ આપણે વાપરીએ છીએ તે રૂપીઆને 'સુરતી' કે 'કલદાર' રૂપીઓ કહેવામાં આવે છે. ઇંગ્રેજી રાજયની પહેલાંના રાજ્યોના દેશી નાણાં ઉપર મુખાકૃતિ–ચહેરો–સુરત–નહોતી ને તે અંગ્રેજી રાજ્યના રૂપીઆ ઉપર છે તેથી તેને 'સુરતી' રૂપીઓ કહેવાનો રિવાજ પડયો હતો. સુરત શહેરમાં અંગ્રેજોની પહેલી વખાર હતી અને ત્યાંથીજ અંગ્રેજી રાજયનો આરંભ થયો તેથી પણ 'સુરતી' રૂપીઓ કહેવાનો વહિવટ પડયો હોય એવું અનુમાન થઇ શકે છે. 'સુરતી' રૂપીઆનું 'કલદાર' નામ પડયું છે, તેનું મુખ્ય કારણ બાબાશાઇ, શિક્કાઇ, ખભાતા, ભરૂચી વગેરે તે વખતે વપરાતા રૂપીઆથી જુદો ઓળખાવાનુંજ હશે એમ લાગે છે.

હાલનો રૂપીઓ કૃત્રિમ નાણું થઇ પડયો છે. વાસ્તવિક કીમતના કરતાં ઠરાવેલી કીમત જુદી હોય ત્યારે તે નાણાને 'કૃત્રિમ' એવું નામ આપવામાં આવે છે. ખરૂં–રાસ્ત–નહિ તે કૃત્રિમ. ૭૦–૭૨ રૂપીઆની ચાંદી લઇએ ને સરકારની મજુરી-હલકી ધાતુની ૧૫ ગ્રેન મેળવણી–બાદ કરીએ તોપણ તેના ૧૦૦ રૂપીઆ ઉપજે એટલે ૨૮–૩૦ રૂપીઆ વધારે કીમત ઉપજે છે, તેથી આ નાણાની કીમત કૃત્રિમ થયેલી ગણાય છે.

હિંદુસ્તાનનો વેપાર યૂરોપ, અમેરિકા વગેરે ખંડમાંના દેશો સાથે ચાલતો હોવાથી તે દેશોમાંનાં નાણાની આપલે કરવાના પ્રસંગ આવે એ સાધારણ છે. ઇગ્લંડમાં પૌંડ, શિલિંગ, પેન્સનું નાણું ચાલે છે; અમેરિકામાં ડૉલર, સેન્ટસ; ફ્રાન્સ, જર્મનીમાં ફ્રેંક; ચીનમાં ટેલ ને જાપાનમાં યેન ચાલે છે. માટે જુદા જુદા દેશોનાં નાણાંની માહિતી વેપારીએ રાખવી જોઇએ. આપણી લેવડદેવડ જે દેશ સાથે અને જે નાણાંમાં થવાની હોય તે દેશમાં ચાલતાં નાણાંની આપણાં નાણાં પ્રમાણે કીમત શી થાય છે તેનું જ્ઞાન વેપારીને બહુ અવશ્યક હોવાથી કેટલાક દેશોનાં નાણાંનું કોષ્ટક અત્રે આપીએ છીએ.

દેશ.	સોનાનો શિકકો.	ગ્રેન પ્રમાણે વજન
અરજેન્ટાઇન રીપબ્લીક	અરજનટાઇનો = ૫ પેસો પીસ.	૧૨૪.૪૪
આસ્ટ્રીઆ-હંગરી.	ડયુકેટ.	૫૩.૮૫
બ્રાઝીલ.	૧૦ મીલરીસ.	૧૩૮.૩૫
ચીલી-કોલબીઆ.	ડબ્લુન = ૫ પેસો પીસ.	૧૧૭.૭૦
ચીન.		
ડેનમાર્ક.	૧૦ ક્રોન પીસ.	૬૯.૧૪
ઇજીપ્ત.	૧૦૦ પીઆસ્ટ્રે પીસ=ઇજીપ્શિયન પાઉન્ડ.	૧૩૧.૧૮
ફીનલેન્ડ.	૧૦ મારકા પીસ.	૪૯.૭૮
ફ્રાન્સ.	૧૦ ફ્રેંક પીસ.	૪૯.૭૮
જર્મની.	ક્રોન = ૧૦ રાઇક માર્કસ.	૬૧.૪
ગ્રેટબ્રિટન.	સોવરીન = પાઉન્ડ.	૧૨૩.૨૭
હોલેન્ડ અને જાવા	ડયુકેટ.	૫૩.૯૨
હિન્દુસ્તાન.	સોવરીન = ૧૫ રૂપીઆ	૧૮૦.૦
જાપાન.	૨૦ ચેન પીસ.	૨૫૭.૨૧
મેક્ષીકો.	૧૦ પેસો પીસ.	૨૬૧.૧૨
નેધરલેન્ડ.	હોલેન્ડ પ્રમાણે.	
નોર્વે-સ્વીડન.	ડેન્માર્ક પ્રમાણે.	
ઓટમન-એમ્પાયર.	તુર્કીશ પાઉન્ડ = ૧૦૦ પીઆસ્ટ્રે.	૧૧૧.૩૬
પરશીઆ.	ટોમન = ૨૦૦ શાહી.	૫૭.૯૦
પેરૂ.	લીબ્રા = ૧૦ શેાલ.	૧૨૩.૨૭
પોર્ટુગાલ.	કોરોઆ = ૧૦ મીલરીસ.	૨૭૩.૭૦
રૂશીઆ.	ઇમ્પીરીયલ = ૧૫ રૂબલ.	૧૯૯.૧૦
સ્પેન.	ડબ્લુન = ૧૦ એકસુડો.	૧૨૯.૪૩
	૨૫ પેસેટા પીસ.	૧૨૪.૪૬
યુનાઇટેડસ્ટેટ્સ.	ઇગલ = ૧૦ ડૉલર.	૨૫૮.૦
ટર્કી	ઓટમન એમ્પાયર પ્રમાણે.	
ઉરાગુઆ.	ચીલી પ્રમાણે.	

કીંમત. પૌંડ. શિ. પે.	રૂપાનો શિક્કો.	ગ્રેન પ્રમાણે વજન.
૦-૧૯-૧૦	પેસો = ૧૦૦ સેન્ટેસીમોસ.	૩૮૫.૮
૦—૯—૪	ફ્લોરીન-ગુલ્ડન = ૧૦૦ ક્રુટસર.	૧૯૦.૫
૧—૨—૫॥	મીલરીસ = ૧૦૦૦ રાઈસ.	૧૯૬.૮
૦-૧૮—૯	પેસો = ૧૦૦ સેન્ટેવો.	૩૮૫.૮
	ટેલ = ૧૦ મેઇસ = ૧૦૦ કોન્ડરીન.	૫૮૩.૩
૦-૧૧—૦।	ક્રૉન = ૧૦૦ ઑર.	૧૧૫.૭
૧—૦—૩॥	પિઆસ્ટ્રે.	૨૧.૬
૦—૭—૧૧॥।	માર્કા = ૧૦૦ પેની.	૮૦.૦
૦—૭—૧૧॥	૫ ફ્રેંક પીસ. ૧ ફ્રેંક = ૧૦૦ સેન્ટેસીમોસ	૩૮૫.૮ ૭૭ ૨
૦—૯—૯॥	રાઇક્સમાર્ક.	૮૫.૭
૧—૦—૦	ક્રાઉન = ૫ શિલીંગ. શીલીંગ=૧૨ પેની.	૪૩૬.૦ ૮૭ ૩
૦—૯—૪॥	રેકુસડાલર = ૨॥ ફ્લોરીન	૩૮૫.૮
૧—૯—૨॥	રૂપીઓ = ૧૬ આના = ૬૪ પૈસા.	૧૮૦૦
૨—૦—૧૧॥	યેન = ૧૦૦ સેન	૪૧૬ ૦
૨—૦—૫।	પેસો = ૧૦૦ સેન્ટેવો.	૪૧૭.૮
૦-૧૮—૦॥	પિઆસ્ટ્રે = ૪૦ પારા.	૧૮.૬
૦—૯—૫	ક્રાન = ૨૦ શાહી.	૭૧.૦
૧—૦—૦	શોલ = ૧૦ ડીનરો = ૧૦૦ સેન્ટ.	૩૮૫.૮
૨—૪—૪॥	ટેસ્ટન = ૧૦૦ રાઇસ.	૩૧૬.
૧-૧૧—૯	રૂબલ = ૧૦૦ કૉપેક્સ.	૩૦૮.૬
૧—૦—૭। ૦-૧૯—૧૦	૫ પેસેટા પીસ પેસેટા = ૧૦૦ સેન્ટેસી મોસ.	૩૮૫.૮ ૭૭.૨
૨—૧—૧।	ડોલર = ૧૦૦ સેન્ટ. ટ્રેડ ડોલર,	૪૧૨.૫ ૪૨૦.૦
	”	”
	,	”

પાઠ ૫ મો.

શાખ.

વ્યાખ્યા.

શાખ, વટ, પત, આંટ, વહેવાર વગેરે શબ્દો વાપરતી વખતે તેનો શો અર્થ છે તેની કલ્પના મનમાં આવેલી હોય છે; પરંતુ તેજ શબ્દોના અર્થ કલમથી લખવા અથવા વાણીથી સમજાવવા બેસીએ ત્યારે બહુ મુશ્કેલ થઇ પડે છે. આમ થવાનું કારણ શું તે કહેવાની બીલકુલ આવશ્યકતા નથી. અમુક માણસને કાંઇ માલ કે રકમ ધીરીએ તો તેના કરાર વગેરે તે પાળશે એવી ખાત્રી થવાથી જે પ્રવૃત્તિ થાય છે તેનું કારણ તે માણસની શાખ છે. બોલ્યા પ્રમાણે વર્તવાની ખાત્રી, લીધેલું પાછું આપવાનો ભરોંસો, અને બીજી રીતની ગેરવર્તણુક નહિ કરવાનો ઇતબારઃ આ સર્વનું કારણ તે ઇસમની શાખ છે. એટલે લોકોમાં ઇતબાર બંધાય-ભરોંસો પડે-વિશ્વાસ બેસે, એવા પ્રકારનું જે વર્તન તેનુંજ નામ શાખ.

શાખ; તેનું મહત્વ.

જગતમાં જે જે વેપાર ચાલે છે તે બધા શાખ ઉપરજ ચાલે છે. શાખ ન હોય તો વેપાર ચાલેજ નહિ. વેપારમાં શાખ એ એક મોટી અને મુખ્ય મુડી ગણાય છે પૈસા-દ્રવ્ય-નું મહત્વ વેપારમાં કેટલું છે તે ફરી કહેવાની અત્રે કાંઇ જરૂર નથી. પૈસો એ એક મોટી શક્તિ છેઃ પૈસો આખા જગત્‌ના વ્યવહારનું મુખ્ય સાધન છે! પૈસાનું સામર્થ્ય કેટલું ભારે છે તેની કલ્પના દરેક માણસને હોયજ છે. પરંતુ પૈસાના કરતાં પણ શાખનું મહત્ત્વ ઘણું વધારે છે. એકલા પૈસાવડે જે સાધી ન શકાય તે માત્ર મોઢાના એક શબ્દથી સાધી શકાય છે. પૈસાનું અમુક માપ હોય છે, પરંતુ માણસની શાખનું માપજ હોતું નથી. પૈસો પાસે જોઇએ એમ લાગે છે તે શા માટે? શાખ વધે તે માટે. જેની પાસે પૈસો પુષ્કળ હોય તેની શાખ હોયજ, એમ નહિ, પણ શાખવાળા માણસને પૈસાની કયાંય ને કયારે પણ અડચણ પડતી નથી. માટે પૈસા કરતાં પણ શાખ વધારે કીમતી છે, એ નિઃસંશય છે.*

* આંટથી અનેક પ્રકારના લાભ થાય છે. નાણાથી જેટલો વ્યાપાર થાય છે, તેથી અધિક તર વ્યાપાર આટથી થાય છે. આંટ બહુવાર નાણાની ગરજ સારે છે, નાણા રળાવે છે, અને નાણાની થાપણો આણે છે. જ્યારે જોઇએ ત્યારે નાણું પણ આંટથી મળે છે. આંટની એક વાર્તા છે--સમૃદ્ધિથી સંપૂર્ણ એક ગૃહસ્થ યાત્રાનિમિત્તે વિદેશ ગયો ત્યાં લુટાયો. પામે વાતની વીટી કે અગત્રસ્ત્ર રહ્યું નહિ. જે ગ્રામ આગળ તેનુ સર્વસ્વ હરાયું, તે ગ્રામમાં તેને કોઇનુ ઓળખાણુ પણ ન હતું એમ છતાં તે ગ્રામના કોઇ ધનવાનને

શાખ આટલી બધી મહત્વની અને કીમતી છે ખરી, પણ તેનું ઉગમ-સ્થાન કયાં છે ? એટલે શાખ જન્મે છે કેવી રીતે ને ક્યાંથી, અને તે વધે છે કેવી રીતે ? વગેરે પ્રશ્ન સહજ ઉત્પન્ન થાય છે. વાસ્તવિક જોઇએ તો શાખનું ઉગમસ્થાન નૈતિક વર્તન (એટલે નીતિથી વર્તવું, સદાચારથી રહેવું) માં હોવું જોઇએ, એમ જણાય છે. બોલવા પ્રમાણે વર્તવાને, લીધા પ્રમાણે-ભરોંસો આપ્યા પ્રમાણે-આપવાને, અનુકૂળ પરિસ્થિતિ છે, એવી ખાત્રી એજ શાખ બંધાવાનું એકજ અને ખરેખરૂં સાધન છે, એવો અનુભવ થાય છે, અને તેજ પ્રમાણે વ્યવહારમાં પણ ચાલે છે. ઘરબાર, જરજમીન, દરદાગીના, ઓળખાણુપાળખાણુ, સ્નેહસંબંધ, વગવશીલો, વગેરે ઉપર શાખનો વધારે આધાર રહેતો જણાય છે. કિંબહુના, હાલ આપણા દેશમાં અને લોકોમાં જે શાખ છે તે, જેમને શાખની આવશ્યકતા નથી, તેમની શાખ સર્વત્ર વધારે હોય છે, એવું જોવામાં આવે છે. જ્ઞાન, વર્તન અને વિદ્યા ઉપર તેનો થોડો પણ આધાર ન હોય એ આશ્ચર્યજનક છે.

શાખનું ઉગમ-સ્થાન.

ત્યાં જઇ હુંડી લખી આપી તે ઉપર આવશ્યક નાણાંના ઋણની યાચના કરી. વિરલ વસ્ત્ર છતાં તેની સરલ વાતથી ધનવાનને તેનો વિશ્વાસ આવ્યો, તેમ છતાં વચન અને અક્ષરથી વિશેષ નિક્ષેપની તેણે ઇચ્છા બતાવી નહીં. લુટાયેલા ગૃહસ્થે વિચાર કરી પોતાની મુછનો એક વાળ તોડી આપ્યો. તત્સ્થાનિક ધનવાનને હવે કંઇ પણ શંકાનો અવકાશ રહ્યો નહિ; પરંતુ વૃદ્ધ કસાઇ અને યુવાન વ્યાપારીની કહેવત પ્રમાણે તેના પુત્રે વાળ જોઈ હાસ્યથી કહ્યું, "વાળ તો છે, પણ વાંકો છે." લુંટાયલા ગૃહસ્થે ઉત્તર આપ્યો, "વાંકો વાંકો પણ મારો.' તત્ક્ષણ ધનવાને તે હુંડી ફાડી નાખી અને હુંડીમાં લખેલા આંક ઉપરાંત જેટલુ જોઇએ તેટલુ નાણું તે લુંટાયલા ગૃહસ્થને આપ્યું. વિદેશમાં જે કામ ગૃહસ્થના ધનથી ન થયું, જાતથી ન થયુ, અક્ષરથી ન થયુ, શબ્દથી ન થયું તે કામ એક મુંછના વાળથી થએલું જોઇ પાસે ઉભેલા એક ઠગે વચન અને યાચના કરતાં આ પ્રકારનુ વચન સુતર માન્યુ. કાલાન્તરે ઋણદાતાના નાણાં વ્યાજ સાથે વસૂલ થયાં, અને વાળ નિક્ષેપમાંથી વિનિર્મુક્ત થયો. બીજી તરફથી તેજ ઋણદાતાને ત્યાં ઠગે પણ લુંટાયલા ગૃહસ્થનો વેશ ભજવ્યો. પરંતુ વિશેષ લાલસાથી એકને બદલે બે વાળ આપવા જતાં મુંછને પણ તુચ્છ ગણનાર ઠગ ઠાલો આવ્યો હતો તેમ ઠાલો ગયો. આમ આંટમાં પણ કંઇ સૂક્ષ્મ વટ રહેલી છે, અને તેની પરીક્ષા આંટવાળા મનુષ્યો જ કરે છે. આપણા શાહુકારોને ત્યાં અને બહુ અંશે આપણી બેંકોમાં અલ્પ નાણું છતાં લક્ષાવધિ દ્રવ્યની થાપણો લેશ પણ શંકા વિના મુકાય છે, તે આંટ નહિ તો અન્ય કયા કારણથી? જેટલાં નાણાંની બેંકોમાં થાપણો મુકાય છે તેટલાં નાણાં બેંકોમાં નિરંતર હોય નહિ, કે હોઇ શકે નહિ. બેંકો પણ નાણાંની વૃદ્ધિને અર્થે થાપણો રાખે છે અને વૃદ્ધિનો ઉપભોગ લે છે. આંટ ન હોય તો આમાંનું કંઇ પણ ન બને, અથવા આપણા દેશમાં આંટ ન હોય તો અનેક ઉદ્યમો બંધ પડી જાય. આંટનું પોષણ ન હોય ત્યાં ઉદ્યમોનું રોશણ વળી જાય. ઉદ્યમનું રક્ષણ

અંગ્રેજીમાં Disorganised Credit System એવો પ્રયોગ છે, તેનો અર્થ 'અવ્યવસ્થિત શાખ' ના અર્થમાં આપણી ભાષામાં જણાવવામાં આવે છે. શાખ એ વેપારનો પ્રાણ છે; શાખ સર્વ વ્યવહારનું આદિકારણ છે. શાખ ન હોય તો વેપાર, વ્યવહાર, ધંધો રોજગાર, વગેરે કાંઇ ચાલે નહિ; એટલા માટે તે શુદ્ધ અને સ્વચ્છ હોવાની જરૂર છે. હાલ આપણા દેશના જૂના ઉદ્યોગ ધંધાઓ બુડતા જાય છે અને નવીન નીકળતા નથી. આપણા હાથમાંનો વેપાર રોજગાર પરદેશી લોકોના હાથમાં જતો જાય છે. આપણને આપણા ઉદ્યોગો સાચવી રાખતાં આવડતું નથી, તો પછી નવીન ઉદ્યોગો હાથ કરવાની તો વાતજ શેની કરાય? પણ આ ન થવાનું કેમ થાય છે, તે વિષે વિચાર થવાની જરૂર છે. આ સર્વ અનિષ્ટ પ્રકારનું અવ્યવસ્થિત શાખ એ એકજ કારણ છે. બીજા દેશોમાં દર વર્ષે દર શેંકડે માત્ર બે ત્રણ ટકાના વ્યાજે જોઇતી રકમ ધીરનારા શેંકડો પૈસાવાળા લોકો છે, ત્યારે આપણા દેશમાં સોનું ગીરો રાખીને આઠ દસ ટકાના વ્યાજથી પણ જોઇતી રકમ ધીરનારા મળતા નથી. આવી સ્થિતિ થવાનું કારણ શું હોવું જોઇએ ? આ પ્રશ્નનો જવાબ આપવો બહુ મુશ્કેલ નથી. એનો ઉત્તર 'મુડીની ખોટ' એવો કોઇ આપશે તો તે સર્વાંશે ખરો નથી, એમ ખુલ્લી રીતે કહી શકાશે. કેમકે સરકારી ટપાલ ખાતાની સેવિંગ બેંકોમાં, સરકારી પ્રામીસરી નોટોમાં અને મ્યુનિસિપાલિટીઓ, પોર્ટટ્રસ્ટ વગેરે અર્ધ-સરકારી સંસ્થાના તથા સરકારના પોતાના કામમાં ત્રણ કે સાડા

અવ્યવસ્થિત શાખ.

નહિ ત્યાં લક્ષ્મીનુ પણ ભક્ષણ થવાનુ. લક્ષ્મીની ન્યૂનતા થઇ એટલે દેશમાં દૈન્યની પ્રવૃત્તિ થવાની. દીન દેશનાં હીનમતિ મનુષ્યોની ઉન્નતિ નહિ પણ અવનતિ થવાની, સદ્‌ગતિ નહિ પણ અવગતિ થવાની. આંટનો ઓટ ત્યા ખોટની ખોટ જ રહે છે. આંટનો કોટ તુટે એટલે નાણાં વિના આટો પણ નથી મળતો અને નાણાંની મ કડામણ તો સહુ કોઇને કોઇ કોઇ વેળા આવી જાય છે.

આવાં આવાં અનેક કારણોથી આંટ સાચવવાને ભગીરથ પ્રયત્નો થાય છે. ક્ષેત્ર, પશુ ગૃહ, અલંકાર, આભૂષણ ઇત્યાદિ અનેક પ્રિય અને ઉપયોગી થઇ ગયેલા પદાર્થોના ક્રય કરી અથવા તેમને ગૃહિત કરી અનેક સજ્જનો આપત્કાળમાં ઋણ આપે છે અને આંટ સાચવે છે. પુરાણ કાળમાં તો હરિશ્ચન્દ્રે આંટ સાચવવા પુત્રનો ક્રય કર્યો હતો વરતંતુઓ ભીક્ષા માગી હતી, કર્ણે ઋણપ્રત્યર્પણો આનદ કર્યો હતો. આ સમયમાં અજ્ઞાન પણ સત્યશીલ કાળી પરજનાં કોઇ કોઇ મનુષ્યો આંટ સાચવવા પુત્રને ગૃહિત કરે છે, તે મનુષ્યને અધીન નથી. આટની તો સ્થિતિ પણ એક અને પ્રયાણ પણ એક છે. રાખે ત્યાં સુધી આંટ રહે છે, વિદાય કરી તો પછી આવતી નથી. માટે જ આંટમાં રાંટ ન પડે એવા અનેક ઉપાયો અર્થશાસ્ત્રીઓ અને ધર્મજ્ઞો યોજે છે.—(દોલતરામ કૃપારામ પડ્યાઃ " સમાલોચક " પુ. ૧૫, અક ૨.)

ત્રણ ટકાના વ્યાજમાં ૫૦–૬૦ કરોડ રૂપીઆ રોકાયલા રહે છે. આશરે પણ ઓછામાં ઓછા ત્રણુસો કે સાડીત્રણુસો કરોડ રૂપીઆ દરદાગીનામાં અને જમીનમાં દાટી રાખેલી મીલકતમાં રોકાયલા રહે છે, એમાં કોઇથી પણ ના કહેવાશે નહિ. આવી પરિસ્થિતિનું મુખ્ય કારણ અવ્યસ્થિત શાખ વગર બીજું શું સંભવે ?

આપણા દેશના શ્રીમંત લોકોનો એકંદર વ્યવહાર પીંઢારાની ધાડના જેવો થઇ ગએલો જોવામાં આવે છે. ભારે–ભયંકર વ્યાજ; હિસાબકીતાબમાંનું કુટિલ કૌશલ્ય ને ગુલામના કરતાં પણ હલકા પ્રકારનું દેવાદાર પ્રત્યેનું શાહુકારોનું વર્તન; એ તેનાં મુખ્ય કારણ છે. પણ તેમાંનું ખરેખરૂં ઇંગિત જોઇએ તો અવ્યવસ્થિત શાખ વિના બીજું કાંઇ જ નથી.

વેલ્યુપેએબલ પાર્સલ પદ્ધતિ એટલે માલની કીમત વસુલ કરી આપવાની પદ્ધતિ ટપાલખાતાએ કેટલાંક વર્ષોથી દાખલ કરી છે. બે આનાની કીમતથી માંડીને ગમે તે કીમતની બેંગીઓ ટપાલખાતા માર્ફત આવે જાય છે. આ પદ્ધતિથી માલ મોકલવા મગાવવાની પદ્ધતિ દર વર્ષે વધતી જાય છે, અને હજી પણ વધવી જોઇએ.* આનું ખરૂં કારણ એ છે કે, ઘરાકોને વેપારી ઉપર ઇતબાર નથી, તેમજ વેપારીઓ ઘરાકનો વિશ્વાસ કરવાની હીમ્મત કરી શકતા નથી. બે ચાર આના જેટલો પણ ઇતબાર ઘરાક અને વેપારીમાં ન હોય એ શું સૂચવે છે ? કેવળ અવ્યવસ્થિત શાખ. આ સિવાય બીજું કાંઇજ કારણ નથી.

મુડી ધરાવનારા ધનવાન અને મુડીના અભાવે ટાંટીઆ ઘસનારા ગરજૂ, એ બેનો મેળાપ થવામાં હાલ અનેક અડચણો નડતી જણાય છે. ‘ શું કરીએ મુડી નથી, ’ એવી તેમજ ‘ શો ધંધો કરીએ, મુડી નાખવા જેવી સગવડ નથી, ’ એવી એક બીજાથી વિરૂદ્ધ બૂમો સર્વત્ર સાંભળવામાં આવે છે, તેનું કારણ અવ્યવસ્થિત શાખજ છે. આપણા અનેક અને કેટલાક ધંધા ‘ અનિયંત્રિત ’ અથવા વેપારના છુટાપણાની પદ્ધતિના તત્ત્વને લીધે પટોપટ ભાગી પડતા જાય છે; પરન્તુ તેના કરતાં પણ વધારે ધંધા ‘શાહુકારી હીકમત’ ને લીધેજ ઠાર થાય છે, એ સિદ્ધ કરી બતાવવાનું બહુ સહેલું છે. આ રાષ્ટ્રઘાતકી પરિસ્થિતિનું કારણ પણ અવ્યવસ્થિત શાખજ છે. ‘ શાખ નથી, આંટ નથી ’ એવો એક

* હિંદુસ્તાનના ટપાલ ખાતાના સન ૧૯૦૯–૧૦ ના રિપોર્ટ ઉપરથી જણાય છે કે, હિંદમાં તે વર્ષમાં વિ. પી. થી ૮ કરોડની કીમતની ૬.૮૭ કરોડ વસ્તુઓ રવાના થઇ હતી. કલકત્તાની ટપાલ ઑફિસોમાં સુમારે ૨૦ લાખ વિ. પી. કરવામાં આવ્યા, અને તેના ત્યાંના વેપારીઓને સુમારે ૨૩૫ા લાખ રૂપીઆ ટપાલ ખાતાએ વસુલ કરી આપ્યા હતા. મુંબાઇ શહેરમાં સુમારે ૧ાા કરોડ વિ. પી. કરવામાં આવ્યા અને તેના સુમારે ૧૧૪ લાખ રૂપીઆ ટપાલ ખાતાએ ત્યાંના વેપારીઓને વસુલ કરી આપ્યા હતા.

સરખોજ' આક્રોશ સર્વત્ર સંભળાય છે. ખરૂં કહીએ તો આજકાલ આપણા દેશમાં ખરો દુઃસહ દુકાળ શાખનોજ છે. જે શાખ છે તે અત્યંત અવ્યવસ્થિત છે, અને તેનાજ પ્રતાપે આપણે અનેક અનર્થકારક પ્રાયશ્ચિત ભોગવીએ છીએ, ને હજી ભોગવવાના એમાં તલ માત્ર પણ શંકા નથી.

શાખ એ અર્થશાસ્ત્ર-ધનોત્પાદન વિદ્યા-માંનો એક મોટો અને ગહન વિચારનો ભાગ છે. શાખ કેવી રીતે પાડવી, શાખ વધારવાનાં સાધન કયાં, શાખ ન હોવાના અનર્થ-રાષ્ટ્રીય તેમજ વ્યક્તિવિષયત્વે કેટલા, કેવા અને કોને કોને ને કેવી કેવી રીતે ભોગવવા પડે છે; રાજકીય અને સામાજિક પ્રભાવનાં કયાં કયાં અને કેવી કેવી રીતે પરિણામ થાય છે; વગેરે બાબતોનું સ્વતંત્ર પણ વિસ્તૃત વિવેચન તે શાસ્ત્રમાં આવવું જોઇએ.—" ગૉસપેલ ઑફ ક્રેડીટ " (Gospel of Credit)—શાખ સંબંધી ગીતા-એ નામનું એક કીમતી પુસ્તક અંગ્રેજી ભાષામાં પ્રસિદ્ધ થએલું છે. શાખ સંબંધી વિવેચન કરતા પુસ્તકને વાસ્તવિક રીતે 'ગીતા' નામ આપવામાં આવ્યું, એટલાજ ઉપરથી શાખનું મહત્ત્વ જણાઇ આવે છે. આપણી ભાષામાં જેમાં શાખ સંબંધી વિવેચન કરેલું હોય એવું એક પણ પુસ્તક આજ સુધીમાં પ્રસિદ્ધ થએલું નથી. હશે. નથી તે માટે શું કરીએ ? અત્રે તો શાખ વિષે વિવેચન કરીએ એટલુંજ.

સામાજિક પરિસ્થિતિની અસર.

આપણે પ્રથમ જણાવી ગયા તે પ્રમાણે ટપાલખાતાની વેલ્યુપેએબલ તેમજ મનીઑરડરની સરળ ને અનુકૂળ પદ્ધતિને લીધે સ્વાભાવિક રીતે તે તરફ સૌનું વધારે વલણ થયું છે, ને તેમ થતાં વેપાર વ્યવહારમાંની ઉધાર આપવા લેવાની શાખ ઓછી થાય એ પણ તેટલુંજ સ્વાભાવિક છે. વળી શાખ અવ્યવસ્થિત થવા માટે સામાજિક પરિસ્થતિની અસર પણ આપણા દેશમાં બહુ થાય છે. જાતિલોભ-એટલે સ્વજ્ઞાત પ્રેમ-આપણા વેપારીઓમાં બહુ પ્રબળ જણાય છે. વાસ્તવિક જોઈએ તો વેપારના કામમાં જાતબાતનો સંબંધ મનમાં પણ આવવો ન જોઇએ. તે વ્યવહારમાં બહુ ગૌણ છે, અને હોય એ નિયમ જ છે. વ્યવહારમાં બધી દૃષ્ટિ લાભ તરફ હોય, તેમાં બીજા ત્રીજા કે આડાઅવળા માર્ગનો વિચાર હોવોજ શકય નથી. શુદ્ધ વ્યવહારમાં જાત, ધર્મ, પંથ, વગેરે આપોઆપ જ્યાંના ત્યાંજ દબાઇ જાય છે. પરંતુ આપણા હાલના વેપાર-વ્યવહારમાં જાતિ-લોભ અત્યંત વધી પડયો છે. જૈન વેપારીને ત્યાં ગુમાસ્તા, મુનીમ વગેરે ઘણે ભાગે જૈન જ હોય. તેમજ મારવાડીને ત્યાં મારવાડી, ભાટીઆને ત્યાં ભાટીઆ, પારસીને ત્યાં પારસી, ક્ષત્રીને ત્યાં ક્ષત્રી, ખોજાને ત્યાં ખોજા, વહોરાને ત્યાં વહોરા, હોય. આવા પ્રકારનો જાતિલોભ

સર્વત્ર શાખ બંધાવામાં એટલે શાખ વ્યવસ્થિત થવામાં બહુ અંતરાય રૂપ થઇ પડે છે. આ રીતે શાખ ઉપર સામાજિક રહેણીનું પરિણામ થાય છે, એ કોઇ પણ રીતે સૂક્ષ્મ અવલોકન કરતાં જણાઇ આવ્યા વગર રહેશે નહિ.

કોઇ જાતમાં ધનવાન ઘણા હોય છે, ને કોઇ અમુક ધર્મમાંના લોક શ્રેષ્ઠ વેપારી હોય છે. પરંતુ તે ધનવાનનો તેમની જાતના અને ધર્મના ન હોય તેવાઓને જોઇએ તેવો ઉપયોગ ન થાય, એ વાત ભારે આશ્ચર્યકારક નથી ? ધર્મ, જાત, સંબંધ વગેરે વિચાર માણસની શાખના સંબંધમાં આવે એ એક પ્રકારે સારાપણું સમજવામાં પણ હરકત નથી ! હપ્તા ભર્યા વગરજ લાભ આપે એવી આ એક અદૃશ્ય ને નામરૂપ વગરની વીમા વ્યવસ્થાજ કહીએ તો ચિંતા નથી !

બીજાં કારણો. ધનિકોને જ્ઞાનની કીમત ન હોવી એ પણ અવ્યવસ્થિત શાખનું એક કારણ છે. ધનિક એટલે અજ્ઞાન અથવા જ્ઞાનશૂન્ય હોય, એવો જાણે સાધારણ નિયમજ હોય, એવી આપણી હાલની પરિસ્થિતિ છે. વેપારી જ્ઞાનની કીમત સારી પેઠે સમજી શકે એટલો બધો સંપૂર્ણ ન હોય તોપણ તે સાધારણ રીતે સમજુ તો હોવો જોઇએ. વળી અમુકમાં નીતિ (એટલે અનેક સદ્ગુણોનું નિવાસસ્થાન) છે કે નથી, એ જોવા તરફ ધનિકોનું જોઇએ તેટલું લક્ષ્ય હોતું નથી; અને તેમની નીતિની કલ્પના પણ બહુ ચમત્કારિક હોય છે. થાપ મારનારો ને લોકોના પૈસા ખુડાડવામાં તેમજ લબાડકી કરવામાં કુશળ હોય તેવો વેપારી સારો નફો મેળવે એવી સમજ ઘણાઓની હોય છે. આ વિધાન ભયંકર તેમ વાદગ્રસ્ત છે, એમ એકદમ લાગવાનો સંભવ છે. પરંતુ પોતાના માલીક સાથે લુચ્ચાઇ રમેલો, વિશ્વાસઘાત કરવા પ્રવૃત્ત થએલો, અથવા ઉઘાડી રીતે અપ્રામાણિક દેખાતો હોય, એવાની સાથે ભાગીદારીથી જોડાઇને અથવા એવાને મુનીમ કે ગુમાસ્તો રાખીને ધમધોકાર વેપાર ચલાવનારા ઘણા ધનિકો જોવામાં આવે છે. એનું કારણ વિચારવાથી ઉપરનું અમારૂં કહેવું ખરૂં લાગ્યા વગર નહિ રહે.

ત્યારે અવ્યવસ્થિત થઇ પડેલી શાખને વ્યવસ્થિત કરવાના ઉપાય કાંઇ છે કે કેમ ? એવો પ્રશ્ન સ્વાભાવિક રીતેજ થઇ આવે છે.

ઉપાય. ઉધારનો વેપાર તદન બંધ કરવો એ પહેલો ને સૌથી ઉત્તમ ઉપાય છે. બીજો ઉપાય, સહકારી તત્ત્વ ઉપર અને અન્યોન્ય સંમેલનની પદ્ધતિથી વેપાર કરવાનો પ્રારંભ કરવો. આ માટે સરકારે સહાનુભૂતિ દર્શાવવી જોઇએ. ધનવાનોમાં જ્ઞાન અને નીતિનો પ્રસાર થવો આવશ્યક તેમજ ઇષ્ટ છે આથી વધારે વિવેચન આ પાઠમાં કરી શકાય તેમ નથી.

—

પાઠ ૬ ઠ્ઠો.

પેઢીઓ, બેંકો અને શરાફ.

અનાજ, કાપડ, ઘી, તેલ, વગેરે ચીજો જેમ વેપારની ગણાય છે તેજ પ્રમાણે શુદ્ધ નાણું–રોકડા રૂપીઆ–પણ એક પ્રકારની વેપારની ચીજ ગણાય. તેનો વ્યવહાર કરવાની દુકાન તે 'પેઢી.' એ પેઢીનું અંગ્રેજી ભાષામાં 'બેંક' નામ છે. રોકડ નાણાનો વેપાર કરનારને આપણામાં 'શરાફ' કહે છે. મહારાષ્ટ્રમાં 'નાઇક' શબ્દ બહુમાનવાચક છે. જેમ આપણામાં બહુમાનવાચક 'શેઠ' કહેવાય છે તેમ ત્યાં બ્રાહ્મણ અથવા તેની અંગભૂત ઉંચી જાતના વેપારીઓને 'નાઇક' કહેવામાં આવે છે.

વેપારનું શિખર અથવા સર્વ ધંધામાંનો સર્વોત્તમ ધંધો 'શરાફી' નો છે. વેપારનું ઉંચામાં ઉંચું પગથીઉં એટલેજ 'શરાફી–પેઢી' અથવા બેંક સમજવી. એના કરતાં શ્રેષ્ઠ, વધારે મહત્વનો, અતિ વ્યાપક, બહુ મુશ્કેલ, અને માનભર્યો બીજો કોઇ વેપાર, રોજગાર કે ધંધો નથી. શાખ, રોકડ નાણું અને વેપારનું પૂરેપૂરૂં જ્ઞાન, એ ત્રણેનો સંયોગ હોય તોજ 'પેઢી' કે 'બેંક' બરાબર ચલાવી શકાય. બજારમાં સોએ સો ટકા શાખ હોય તોજ શરાફી રોજગાર ચાલી શકે છે. એ ઉપરાંત શરાફી પેઢી (બેંકીંગ) ચલાવનાર શરાફને તમામ ધંધાઓની માહિતી હોવી જોઇએ છે. કેમકે કયા ધંધામાં કેવી જાતનો ને કેટલો લાભ મળે છે તેનું પુરેપુરૂં જ્ઞાન ન હોય તો તે વેપારમા રોકવા માટે રકમ ધીરવી કે નહિ, તેની સમજણ પડે નહિ. એટલા માટે શરાફને અથવા બેંકના મેનેજર કે એજંટને એકંદર ચાલુ ધંધાઓની માહિતીનું જ્ઞાન આવશ્યક છે.

જેમ શરીરમાં હૃદય મુખ્ય સ્થાને છે તેમ વેપાર ધંધામાં પેઢી–બેંક મુખ્ય સ્થાને છે. કોની શાખ કેવી ને કેટલી, કોની દ્રવ્યશક્તિ કેટલી, કોણ કેવી લાયકાતવાળો છે, વગેરે સંબંધી સર્વ પ્રકારની સાચી બાતમી પેઢી કે બેંક ચલાવનારને આવશ્યક છે. તે સિવાય રોકડ નાણાંની આપ લે કરી શકાયજ નહિ. તે ઉપરાંત કોની સંપત્તિ કેટલી અને કેવા પ્રકારની છે તેની માહિતી તેમજ નાણાનો ખપ અને છત કયારે કેવી થશે, વગેરે નાણાં સંબંધી સર્વ પ્રકારનું જ્ઞાન પેઢી ચલાવનારને આવશ્યક છે. માણસને પૈસો પ્રાણ કરતાં પણ પ્યારો હોય છે, તે માત્ર પોતાની શાખ–વટ–ના જોર ઉપર અને ઝપાટાબંધ પોતાની તીજોરીમાં આવી પડે એવો કીમીઓ શરાફને આવ

ઠવો જોઇએ. સર્વે રોજગારનું જીવન, સર્વે વેપારનો આધાર, અને સર્વે ધંધામાં શ્રેષ્ઠ, એવો આ ધંધો છે. નિત્ય વેપારની નાડી જોઇને ચિકિત્સા કરવી, નિદાન ઠરાવવું અને પૌષ્ટિક ખોરાક આપવો એ કામ શરાફનું, તે ઉદ્યોગ પેઢીનો અને તેટલા માટેજ બેંકોનો અવતાર છે. આપણા ગુજરાતમાં શરાફી પેઢીઓનો વ્યવહાર ઘણી કુશળતા તેમજ સરળતાથી છેક પ્રાચીન કાળથી ચાલતો આવેલો છે, ને હાલ પણ તેવોજ ચાલે છે, એટલે તે વિષે વેપારી આલમ પુરેપુરી માહિતગારજ છે. પરંતુ 'બેંકો' નો વ્યવહાર આપણા ઇલાકામાં નામદાર અંગ્રેજ સરકારના રાજ્યઅમલ પછીથીજ ચાલુ થએલો ને હજી બાલ્યાવસ્થામાં હોવાથી તે વિષે જરા વિસ્તારથી વિવેચન કરવાની જરૂર છે.

+"બેંકર એ ખરૂં કહીએ તો 'ક્રેડીટ' એટલે 'આબરૂ' નો વેપારી છે. તે અમુક સજ્જનો પાસેથી પૈસા ઉછીના લઇ બીજાને આપે છે અને વ્યાજની એવી રીતે ગોઠવણ રાખે છે કે મહેનત, મકાનનાં ભાડાં, વગેરે બાદ કરતાં પોતાને ઠીક જેટલો નફો બાકી રહે. બેંકના મેનેજરને બે ચીજ ઉપર મૂળ લક્ષ આપવાનું છે. (૧) ડીપોઝીટની સહીસલામતી ને (૨) શેરહોલ્ડરો માટે સારો નફો. તેથી તેણે વિચાર કરવો જોઇએ કે કેટલું રોકડ નાણું, કેટલું મંગાવી શકાય એવું નાણું, ગવર્નમેન્ટ સીકયુરીટી, ડીસકાઉન્ટસ લોન વગેરે રાખવું જોઇએ? ફતેહને માટે મૂળ જરૂરીઆત એ છે કે મોટી થાપણ હોવી જોઇએ, એટલી મોટી થાપણ કે જેથી જાહેર પ્રજામાં વિશ્વાસ આવે, અને ડીપોઝીટ મોટા જથામાં આવે. ડીપોઝીટ મોટા જથામાં મેળવવા એ બેંકનું સૈાથી અગત્યનું કામકાજ છે. હાલ ઔદ્યોગિક હિલચાલો અને વેપારી સાહસ એટલા મોટા પાયા ઉપર ખેડવામાં આવે છે કે ખાનગી શરાફ અથવા તો થોડી થાપણવાળી બેંકને માટે ફતેહનો બહુ ઓછો સંભવ છે. ઇંગ્લંડમાં ઘણી બેંકો જોડાય જાય છે તે પણ આને જ લીધે છે.

"ઘણીવાર લોકો અજાયબી પામે છે કે જ્યારે એક બેંક ૨૦ ટકા વ્યાજ આપી શકે છે ત્યારે બીજી બેંક ૧૫ ટકા પણ આપી શકતી નથી, એનું કારણ શું? તેનું કારણ દરેક બેંકની ડીપોઝીટ ને ભરાએલી થાપણ વચ્ચે ઓછું વધતું પ્રમાણ હોય છે. દાખલા તરીકે એક બેંકની ભરાએલી થાપણ દશ લાખ પૈાંડ હોય અને ડીપોઝીટ પાંચ કરોડ પૈાંડ હોય; જ્યારે બીજી બેંકની ભરાએલી થાપણ ૨૦ લાખ પૈાંડ હોય અને ડીપોઝીટ તેને તેજ એટલે કે પાંચ કરોડ પૈાંડ હોય તો પહેલી બેંક બીજીના કરતાં બમણું વ્યાજ આપવાને શક્તિવાન થશે.

+ દેશી વેપારી ચેમ્બરનું માસિક પુ. ૨ જું, પૃ. ૩૯૫–૯૬.

"સન ૧૯૦૯ ના ઓકટોબરની ૨૩ મી તારીખના 'ઈકોનોમીસ્ટ' ઉપરથી જણાય છે કે ગ્રેટબ્રિટનમાં જોઈન્ટ સ્ટોક બેંકના ડીપોઝીટ ૬૫ કરોડ અને ૫૦ લાખ પૌંડ જેટલા હતા. આ આંકડાઓ બતાવી આપે છે કે (ગ્રેટ-બ્રિટનમાં) દશ વર્ષમાં ૧૫ કરોડ પૌંડનો વધારો ડીપોઝીટની રકમમાં થએલો છે. દેશના વેપાર ઉદ્યોગની ખીલવણીને અર્થે આટલો પૈસો પ્રજા તરફથી અપાયલો છે. બેંકની મદદ વગર આટલી મોટી થાપણ કંઇ પણ ફળ આપ્યા વગર નકામી પડી રહેત. બેંકો પોતાની શાખાઓ વડે આ સઘળો પૈસો દેશના ખુણે ખુણામાંથી એકઠો કરે છે, અને વેપાર ઉદ્યોગના કામ માટે ધીરે છે.

"આટલી મોટી થાપણ દેશના લાભ માટે જુદી જુદી રીતે વપરાય છે તે મૂળ લાભ બેંકોનો છે. બાંધી રાખેલી થાપણ વેપાર ઉદ્યોગના વધારાર્થે વારંવાર ને વારંવાર ફેરવી શકાય છે એ પણ બેંકોનેજ લીધે. બેંકોથી ટુંકામાં સોનાના ચલણની માફક નવી જાતનું ચલણ ઉભું થએલુ છે, જે ક્રેડીટ ઉપરજ ચાલ્યા કરે છે. બેંકોને માથે આટલી ભારે જોખમદારી છે તેથીજ કરીને બેંકોના મેનેજરોની જગ્યા હાલના વખતમાં વેપારી આલમમાં સૌથી અગત્યની જગ્યા ગણાય છે. ઘણા વેપાર અને ઉદ્યોગના ઉપર તેની અસર ચાલી શકે છે. કેટલીએક વખતે પ્રજાના મોટા ભાગનું ભલુ પણ તેના ઉપર આધાર રાખે છે. મેનેજર વેપારી હોવો જોઇએ, એટલુજ નહિ પણ મોટો દૂર અંદેશીવાળો રાજદ્વારી માણસ હોવો જોઇએ. પૈસાની જે લેવડદેવડ તેના હાથમાં છે તેનો બહુ સાવચેતીથી ઉપયોગ કરવો જોઇએ. તે ઘણાજ કોમળ પ્રકારની છે. ફાયદાથી ફાયદો આપે છે, ભયથી સંકોચાય છે, અને નુકસાનથી નાસી જાય છે. તેથી થાપણને રોકવાની બાબતમાં તેને ઘણોજ પુખ્ત વિચાર કરવો પડે છે.

"બેંકીંગના ધંધા માટે સર ફ્લીકસ શુસ્ટર નીચે પ્રમાણે જણાવે છે:—'સદ્ધર અને ડહાપણ ભરેલા બેંકીંગ ઉપર આપણા આખી દુનિયામાં પ્રસરી રહેલા વેપારનો આધાર છે, એટલુંજ નહિ પણ, પ્રજાકીય ક્રેડીટનો પણ મૂળ આધાર છે. બેંકરે ફક્ત એકજ ધંધો જાણીને બેસી રહેવું ન જોઇએ, પણ દેશમાંના હરેક ધંધા વિષે તેને માહિતી જોઇએ; દેશ તેમજ પરદેશના વેપારની હરેક હિલચાલની તેને ખબર હોવી જોઇએ; રાજદ્વારી બાબતોનો તેને અભ્યાસ જોઇએ અને નવી શોધખોળોનો પણ તે અભ્યાસક હોવો જોઇએ; કાયદાઓનો પણ તે અજાણ્યો હોવો જોઇએ નહિ, અને હરેક નવો કાયદો દેશના વેપાર ઉપર શું અસર કરશે તેની તેને સમજ હોવી જોઇએ; દુનિયાની હિલચાલ તેમજ મનુષ્યસ્વભાવ પણ તેણે જાણવો જોઇએ."

શરાફી અથવા બેંકીંગમાં હુંડીપત્રીનું કામકાજ મુખ્યત્વે કરીને હોય છે. વેપારીઓને નાણું એક ગામેથી બીજે ગામ સત્વર અને સુરક્ષિત મોકલવાનું તેમજ એક ગામમાંથી લેવાનું તથા ત્યાં આપવાનું હોય છે. આવા વ્યવહારમાં એક બીજાની સહેલાઇથી સગવડ થવા માટે હુંડીપત્રીની આવશ્યકતા છે. દાખલા તરીકે, અમદાવાદ અને મુંબઇનાં બજારનો દાખલો લઇએ. અમદાવાદના દસ વેપારીઓએ એક લાખ રૂપીઆનો માલ મુંબઇ મોકલ્યો છે, તે માલનાં નાણાં મુંબઇમાં તૈયાર થયાં છે; અને મુંબઇના પાંચ વેપારીઓએ બે લાખ રૂપીઆનો માલ અમદાવાદ મોકલ્યો છે, તે માલનાં નાણાં અમદાવાદમાં તૈયાર થયાં છે. આ નાણું મુંબઇથી અમદાવાદ અને અમદાવાદથી મુંબઇ મોકલવાનું છે, તો તે માટે વ્યવસ્થા શી કરવી ? મુંબઇમાં શુદ્ધ નાણાનો વેપાર કરનારી પેઢીઓ છે, તેમજ અમદાવાદમાં પણ છે. મુંબઇની પેઢીઓની શાખાઓ અથવા પેઢીવાળાઓના આડતીઆ અમદાવાદમાં હોય છે, તેમજ અમદાવાદની પેઢીઓના આડતીઆ મુંબઇમાં હોય છે. જેમને નાણું મુંબઇ મોકલવાનું હોય તેવા વેપારીઓ અમદાવાદની પેઢીવાળા પાસે જાય છે, ને મુંબઇમાં અમુક રકમ અમુક ગૃહસ્થને પહોંચાડવાની ગોઠવણ કરવાનું કહે છે. તેને નાણાંનીજ આપ લે કરવાની હોય છે એટલે તે આ માગણી કબૂલ રાખી રોકડી રકમ લઇ મુંબઇમાંની પોતાની શાખા ઉપરનો કે પોતાના આડતીઆ ઉપરનો એક કાગળ પેલા માણસને લખી આપે છે. આ કાગળનું નામ હુંડી. આવા કાગળને અંગ્રેજીમાં 'ચેક' અથવા 'ડ્રાફ્ટ' કહે છે. અર્થાત્ હુંડી એટલે તે લખનાર શાહુકારની આબરૂ ઉપર નાણાં મળે એવી ચિઠ્ઠી

*હુંડી બે જાતની હોય છેઃ ૧ **નામજોગી** અને ૨ **શાહજોગી.** નામજોગી હુંડીનાં નાણાં જેના નામની તે લખી હોય તેનેજ મળે છે. જેના ઉપરની હુંડી હોય તેને હુંડી લખનાર બીજો પરભાર્યો કાગળ લખે છે. તેમાં તે માણસને ઓળખી શકાય એવી તેના અંગ ઉપરની નિશાનીઓ જણાવે છે. તે તપાસી હુંડી સીકારનાર તેને નાણાં આપે છે. આવી જાતની હુંડીઓ હવે કવચિત્જ લખાય છે. કેમકે તેથી હુંડીના રૂપીઆ મેળવતાં અડચણ ઘણી પડે છે. નામજોગી હુંડીઓના રૂપીઆ પણ હવે ખોળાધર (જામીન) લઇને આપવામાં આવે છે. શાહજોગી હુંડીનાં નાણાં ખોળાધર આપવાથી મળે છે. શાહજોગી હુંડી બજાર ભાવે વેચી શકાય છે તેથી ગમે તેના નામની ગમે ત્યાંની હુંડી છતાં તેનાં નાણાં ગમે ત્યાંથી મળી શકે છે. આથી વેપાર રોજગારના કામમાં સારી સગવડ થાય છે.

---

* રા. બ. લાલશંકર ઉમીઆશંકર કૃત "લેખપદ્ધતિ" માંથી

હુંડીનાં નાણું હુંડી દેખાડયા પછી કયારે આપવાં તે વિષે હુંડીમાંજ ઉલ્લેખ કરવામાં આવે છે. હુંડા તરત મુદતની (દર્શની) એટલે નાણું તુરત આપવાની હોય તો તેમ લખે છે. " મુદત દિન ૧ વળતાની " એમ લખ્યું હોય તો હુંડી દેખાડયા પછી બીજે દિવસે, " મુદત વાર સોમની " એમ લખ્યું હોય તો ચોથે દિવસે, " મુદત દિન ૪ ચારની " (૪+૪=૮) એમ લખ્યું હોય તો મુંબઇ સુરતમાં નવમે દિવસે અને કેટલેક ઠેકાણે ૧૩ કે ૧૫ મે દિવસે નાણું મળે છે. કેટલીકવાર હુંડાઓ બાંધી મુદતની લખાય છે, એટલે તેનાં નાણું હુંડીમાં જણાવેલી મિતિએ અથવા તે પછી મળે છે.

હુંડી એ મહત્વનો દસ્તાવેજ હોવાથી તે સાવચેતીથી અમુક ઢબે લખવામાં આવે છે. રૂપીઆનો એકલો આંકડો માંડયો હોય તો તે સહેલાઇથી બદલી શકાય માટે સઘળા અગત્યના દસ્તાવેજોમાં અંકે કરીને તે અક્ષરથી લખાય છે; અને હુંડીમાં તો તે ઉપરાંત રકમની અર્ધ સંખ્યા અક્ષરે જણાવી તેનાથી બમણા રૂપીઆ આટલા એમ અક્ષરે લખવામાં આવે છે. વળી હુંડીને છેડે કે બીજે પૃષ્ઠે બેવડી લીટીનો ચોખૂણ કોઠો પાડી તેમાં રકમ અને તેની સામે અક્ષરથી તેની અર્ધ રકમથી બમણા અને કોઇવાર ચોથા ભાગથી ચોગણા રૂપીઆ આટલા એમ લખાય છે. હુંડી નામજોગી હોય તો શખ્યાવાળાનું કે જેને નાણું મળવાનાં હોય તેનું નામ આપવું જોઇએ; અને શાહજોગી હોય તો 'શાહજોગ' અથવા 'શાહવેપારી જોગ' એમ લખવું જોઇએ. હુંડીનાં નાણા બીજો કોઇ ન લેઇ જાય અને નાણાનું જોખમ ખાવું ન પડે માટે નાણું લેનારના ખોળાધર લેવામા આવે છે. અને તે ખોળાધર લાયક જોઇએ માટે હુંડીમાં " ગ્રથ, ઠામ ઠેકાણું ચોકસ કરીને નાણું આપજો " એમ લખવામાં આવે છે. અમુક હુડી લખી છે તેની ખાત્રી થવા સારૂ આડતીઆ (જેની ઉપર હુંડો લખા હોય તે) ને બીજો કાગળ પરભાર્યો લખવામાં આવે છે. તેમાં નામજોગી હુંડી હોય તો ઉપર જણાવ્યા પ્રમાણે નાણું લેવા આવનારના અંગનાં ઓળખાય એવાં નિશાન લખવામાં આવે છે. શાહજોગી હુંડી હોય તો તે કોના વતોની એટલે નફા નુકસાનના જોખમદાર લખનાર હોય તો " અમારી વનીની " ને આડતીઓ હોય તો " તમારી વતીની " એમ લખાય છે. હુડીમાં આ બાબતનો ઉલ્લેખ લાવવા સારૂ " નિશાની એ જે કાગળ મધ્યે લખીશું " એમ લખવામાં આવે છે* હુંડા

* મુંબઇમા હમણાં ' શરાફ મહાજન ' સ્થપાયું છે, તેણે હુડી લખવાનો નમુનો નીચે પ્રમાણે તૈયાર કર્યો છે —

સ્વસ્તી શ્રી મુંબઇ બંદરે મહાશુભસ્થાને પુજ્યારાધે......શ્રી ૫......જોગશ્રી......થી

ગુમાસ્તે લખી હોય તો તે છેવટે દસ્કત ફલાણા ફલાણાના એમ લખે છે, અને શેઠ પોતે હુંડીને મથાળે અથવા છેડે પોતાની સહી કરી " આ હુંડી સીકારી નાણાં આપજો, " એમ લખે છે. (આને માથું બાંધ્યું કહે છે) એથી આડતીઆને હુંડીના ખરાપણાની ખાત્રી થાય છે.

હુંડી ખોવાય અથવા ગેરવલ્લે પડે તો તેનાં નાણાં મળવા માટે હુંડી લખી આપનાર ધણી પેંઠ લખી આપે છે. પેંઠ ગેરવલ્લે પડે તો પરપેંઠ, અને પરપેંઠ ગેરવલ્લે જાય તો કાગળ લખી આપે છે દરેકમાં પાછલા લેખ અથવા લેખોનો ઉલ્લેખ કરે છે, અને વધારે ચોકસી કરી નાણાં આપવા લખે છે, કે જેથી નાણાં એક કરતાં વધારે વાર અપાઇ ન જાય. શરમ કે મહોબતની ખાતર હુંડીઆમણ લીધા વગર અમુક ઇસમને અમુક રકમ સુધી નાણાં આપવાનો કાગળ પોતાના આડતીઆ ઉપર લખી આપે છે, તેને **ભલામણ** કહે છે.

હુંડીના વ્યવહારમાં વપરાતા કેટલાક પારિભાષિક શબ્દોનો ખુલાસો આપી આ પાઠ પુરો કરીશું.

દેખાડ કરવો—જેના ઉપરની હુંડી હોય તેને તે બતાવી, તેનાં નાણાં આપવાની સૂચના કરવી.

ભખખાઈ—હુંડીનાં નાણાં બાંધેલી મુદત ઉપરાન્ત મોડાં આપી ખોટી રીતે શરાફો વ્યાજ ખાઇ જાય છે તે દિવસો. એવી હુંડીમાં મુદતના આંકડા પછી " પછી " શબ્દ લખેલો હોય છે. જેમકે ' મુદત દિન ચચ્ચાર પછીની ' એનાં નાણાં નવમે દિવસે ન આપતાં ૧૩ મે દિવસે આપે છે. એ ચાર દિવસ ત ભખખાઇના દિવસ.

હુંડીઆમણ—હુંડી આપવા કે લેવા બદલનુ મહેનતાણું. હુંડીઆમણના ભાવનો આધાર બજારમાં નાણાંની છત કે અછત ઉપર રહે છે. બજારમાં નાણાંની છત હોય ત્યારે હુંડીનો ભાવ સો ઉપરનો હોય છે, અને નાણાંની ભીડ હોય છે ત્યારે સો અંદરનો હોય છે. અંગ્રેજીમાં ઓછાને ' ડીસકાઉન્ટ ', વધારેને ' પ્રિમિયમ ' અને સરભરને ' પાર ' કહે છે. ૯૯ રૂપીઆથી માંડીને ૯૯ રૂપીઆ ને પોણાસોળ આના સુધી ભરવાથી ૧૦૦ રૂપીઆની હુંડી મળે તો ભાવ ઓછો કે અંદરનો કહેવાય, અને સો રૂપીઆ ઉપર પા આનાથી માંડીને

લી૦.........ના પ્રણામ વાંચજોજી. જત અત્રેથી રાખ્યા...........પાસેથી રૂ......... અંકે.........પુરા લીધા છે. તે આ હુંડી પહોચતા મુદત.........રીતે હુંડી દેખાડનાર ધણી જોગ+ સીકારી આપજો. તેની નિશાની જે.........નીમે રૂ......... થી બમણા કરી કુલે......... પુરા મુબઇ શરાફ મહાજનના ધારા મુજબ આપજો. સંવત.........

+શાહજોગી હુંડી હોય તો તે પ્રમાણે લખવું

પીઆ સુધી ભરવાથી સો રૂપીઆની હુંડી મળે તો ભાવ વધારે કે કહેવાય; અને પુરા સો રૂપીઆ ભરવાથી સો રૂપીઆની હુંડી મળે : સરભરનો કહેવાય. હુંડીઆમણનો ભાવ રજીસ્ટર ખર્ચ, નોટો મેળ· ખર્ચ અને પોસ્ટે તથા મનીઓરડર ખર્ચના કરતાં એટલે વધારેમાં પેંકડે એક ટકા કરતાં વધતો નથી. કેમકે રૂપીઆ નોટો, રજીસ્ટર્ડ ; મનીઓરડરથી એક ટકા સુધીના ખર્ચે મોકલી શકાય છે, ને તે ણુ થઈ પડે છે.

ીકારવી—હુંડી સ્વીકારવી એટલે જેના ઉપરની તે હોય તે ધણીએ ાખી તેમાં દેખાડ ઘ'ટ્ટી આપી નાણું આપવાં.

ાકેલી—નાણું આપવાની (પગાર કરવાની) મુદત પુરી થએલી હુંડી.

ારી—જે હુંડી સીકારાઇ ન હોય તે કોરી રહી ગણાય છે. આ પ્રમાણે ટલા દિવસ 'કોરી' રાખવી તેનું ધોરણ શહેર શહેરમાં હુંડીની પ્રમાણમાં જુદું જુદું હોય છે.

ખડી—દેખાડ કર્યા પછી અમુક સબબથી જે હુંડી સીકારવામાં આવી તે હુંડી 'ખડી રહી' કહેવાય છે. સીકારવાની ચોખ્ખી ના ન પાડે વાબ આવ્યો નથી, અવેજ દેવો પડનો નથી, ખુલાસો આવેથી ું, એવા એવા સબબ બતાવાય છે, તેવે પ્રસંગે હુંડી ખડી છે એમ છે. મુદતની હુંડી આ પ્રમાણે ત્રણ દિવસ ખડી રાખવાનો મુંબઇમાં છે. મુદત પાકયા પછી જેટલા દિવસ હુંડી ખડી રહે તેટલા દિવસનુ બજારના ધારા મુજબ હુંડી સીકારનારને આપવું પડે છે. બેંકોના ્ટ વગેરે આ પ્રમાણે ખડા રાખવાનો વહીવટ નથી. તેનાં નાણું દેખાડ સાથેજ અપાય છે.

ાખ્યાવાળા—જેની પાસેથી રોકડા રૂપીઆ લઇ હુંડી લખી આપી ધણીનું નામ.

ખોખું—સીકરાઇ ભરપાઇ થએલી હુંડીનો કાગળ-દસ્તાવેજ.

નકરામણ સીકરામણ—જે આસામી ઉપર હુંડી લખી આપી હોય સામી કોઇ કારણથી હુંડી ન સીકારે ને પાછી વાળે તો હુંડી લખનાર ીને તે હુંડીના રૂપીઆ ઉપરાંત ચડેલા દિવસના વ્યાજ સાથે રૂપીઆ લાવવાનું ખર્ચ આપવું પડે છે તેઃ હુંડી પાછી ફર્યા બદલનો દંડ. ખુ સીકરામણનું ખર્ચ દર સેંકડે એક ટકાથી સાત ટકા સુધીનું હોય ા બધી જગાએ એક સરખો નિયમ હોતો નથી, પણ જુદે જુદે ગામે જુદો હોય છે.

પાઠ ૭ મો.

વેપારમાં નામાનું મહત્વ અને અગત્ય.

આપણી હસ્તક આવક જાવક થતી રકમોની નોંધ રાખવી તે નામું. આપણે કોને, કેટલી રકમ, કયારે, શા માટે અને કેવી રીતે આપી, તેજ પ્રમાણે કોની પાસેથી, કયારે, શા માટે ને કેટલી રકમ લાવ્યા તેની વિગત રહે તે માટે ચોપડામાં તે બધું વિગતવાર લખી રાખવું પડે છે. આ લખી રાખવાની પદ્ધતિને નામું કહેવામાં આવે છે. આપણી આવક કેટલી, ખર્ચ કેટલું અને આપણી પાસે મુડી કેટલી, એ જાણવું આવશ્યક છે; અને તે જયારે જોઇએ ત્યારે જાણવાનું સાધન નામું છે. વેપારમાં નામું અત્યંત મહત્વનું, ભારે અગત્યનું અને ઉપયોગી છે. સમુદ્રનાં આગબોટ ચલાવનારને જેમ હોકાયંત્રની ખાસ જરૂર હોય છે, તેમજ વેપારમાં નામાની આવશ્યકતા છે. જે વેપારીનું નામું બરાબર ન હોય તેના વેપાર વ્યવહારમાં ગોટાળો હોયજ, એ સિદ્ધાન્ત સમજવો. વેપારમાં નુકસાની ભોગવનારા વેપારીઓમાંના સેકડે એંશી કરતાં વધારેનું નામું અપૂર્ણ, કાચું ને ગરબડીઉં હોય છે. જેનું નામું ચોખ્ખું ન હોય તેના વેપારમાં ગોટાળો હોયજ. જેનું નામુ સ્વચ્છ અને શુદ્ધ ન હોય તેને વેપાર કરતાંજ આવડતું નથી, એમ સમજવું. જે હિસાબ કિતાબમાં દક્ષ ન હોય તે વેપારમાં દક્ષ નજ હોય. નામાની પુરેપુરી આવડત વગર વેપારનો પ્રારંભ કોઇએ કરવોજ ન જોઇએ. આટલા ઉલ્લેખથી પણ વેપારમાં નામાનું-હિસાબનું જે સ્થાન છે, જે મહત્વ છે, તે પૂર્ણપણે બતાવ્યું છે એમ કહેવાશે નહિ.

નામું એ એક સ્વતંત્ર શાસ્ત્ર છે. નામાની ઉત્તમ આવડત એ એક વિદ્યા છે. નામાની વાકેબગારી એ એક ઉપયુકત કલા છે. વ્યવહાર કરનાર હરેકને તેની આવશ્યકતા છે. તે સિવાય કોઇ પણ વેપાર-વ્યવહાર ચાલી શકતો નથી. નામું રાખવા માટે જે ચોપડા રાખવામાં આવે છે તેમાં રોજમેળ અને ખાતાવહી એ બે મુખ્ય છે. આપણી પાસે આવેલી રોકડ રકમ અથવા માલ વગેરે જે તે ધણીને નામે ડાબી તરફ જમા લખાય છે; અને આપણે કોઇને આપેલી રકમ અથવા માલ વગેરે જમણી તરફ ઉધાર બાજુએ લખાય છે. હરરોજની રોકડ તથા ઉધાર લેવડ દેવડની નોંધ રોજમેળમાં લખાય છે. સાંજે આપવા લેવાનો વ્યવહાર પુરો થાય એટલે જમા ઉધારની બાજુના

સરવાળા બાંધી સિલક મુકીને તે દિવસનો મેળ બંધ કરાય છે. ડાહ્યો વેપારી રોજની રોજ સીલક મેળવ્યા વગર રહેતો નથી.

રોજમેળમાં આવેલી રકમો ઇસમવાર અથવા માલવાર એકજ ઠેકાણેથી મળી આવે તે માટે બીજા જે ચોપડામાં ખાતાવાર તારણ કાઢવામાં આવે છે તે ખાતાવહી કહેવાય છે. એકેક ખાતું જુદું પાડી તે ખાતામાં રોજમેળમાં જમા ઉધાર થએલી તમામ રકમો મિતિ તથા રોજમેળનાં પાનાં સાથે ઉતારવામાં આવે છે. અર્થાત્ જમા ખર્ચનો મુખ્ય ચોપડો તે રોજમેળ; ને રોજમેળનું વર્ગીકરણ અને તે વર્ગીકરણનું સંક્ષિપ્ત ટાંચણ તે ખાતાવહી. એકંદર વ્યવહારમાં લોકોનું દેવું કેટલું, લહેણું કેટલું, નફોટોટો શો થયો, વગેરે ખાતાવહીના તારણ ઉપરથી ઝટ કાઢી શકાય છે સુજ્ઞ વેપારી જેમ રોજની સિલક રોજ સાંજે મેળવે છે, તેમ નફાનુકસાનનું સરવૈયું પણ વર્ષોવર્ષ કાઢે છે સરવૈયું કાઢયા વગર વર્ષોનાં વર્ષ વેપાર ડહોળનારને આખરે ઘણે ભાગે દીવાળું કાઢવાનો કે દુકાન બંધ કરવાનો વખત આવે છે.

રોજમેળ અને ખાતાવહી ઉપરાંત સરાફો અને મોટા વેપારીઓ નોંધ, આંકડાવહી, આવરો, વ્યાજવહી, વગેરે ચોપડા રાખે છે; પરંતુ તે સર્વ આ બે ચોપડાના પેટાના છે, એટલે તે વિષે અહીં વધારે વિસ્તાર કરવાની જરૂર નથી. ટુંકામાં એટલુંજ કે વેપાર કરનારને નામાઠામાના જ્ઞાનની, તેની પદ્ધતિની તેમજ તેના પરિણામ વગેરે જાણવાની ખાસ આવશ્યકતા છે. નામું એ એક સ્વતંત્ર શાસ્ત્ર છે, અને તેનો સ્વતંત્ર અભ્યાસ કરવો જોઇએ. આ શાસ્ત્ર શિખવાનો સરળ, સીધો અને એકજ માર્ગ પોતે જાતે નામું લખવું એજ છે.

પાઠ ૮ મો.

ઘરાક અને વશ્યાત.

જેમ નિશાળમાં શિક્ષકને વિદ્યાર્થી, રણભૂમિ ઉપર સેનાપતિને સીપાઇ ને રાજ્યમાં રાજાને પ્રજા, તેમ વેપારમાં વેપારીને ઘરાક છે. વેપારી પોતે ઘરાક હોય છે અને તેને બીજા ઘરાકો જોઇએ પણ છે પ્રથમ કહી ગયા છીએ કે સસ્તા ભાવમાં ખરીદ કરવું અને મોંઘા ભાવમાં વેચવું, એ વેપાર. વેપારીને જેમ ખરીદ કરવાની જરૂર છે, તેમ વેચાણ કરવાની પણ તેટલીજ જરૂર છે. સાસુ એક વખત વહુ હોય છે, ને વહુ સાસુ થાય છે. સંસાર વ્યવહારમાંનો આ નિયમજ વેપારીને સર્વાંશે લાગુ પડે છે આપણે ઘરાક થઇએ તો બીજાને ઘરાક મળે, એ દેખીતુંજ છે. સામાન્ય રીતે માલ ખરીદ કરનારને ઘરાક કહેવામાં આવે છે. પરંતુ તેની જરા વધારે ફોડ પાડીએ તો માત્ર પોતાના ઉપયોગ માટે માલ ખરીદ કરે તે ઘરાક કહેવાય, અને વેચવા સારૂ માલ ખરીદ કરવા આવે તે વશ્યાત કહેવાય.

ઘરાક અથવા વશ્યાત અને દુકાનદાર અથવા આડતીઆનો અરસપરસનો સંબંધ બહુ નિકટનો છે. પહેલાં ઘરાકી બાંધવી ને તે ટકાવી રાખવી એ કામ વેપારમાં મુખ્ય છે. આ માટે અરસપરસ વિશ્વાસ બંધાવો જોઇએ છે. વિશ્વાસ બંધાવાનો આધાર સર્વાંશે એક બીજાના વર્તન તથા વ્યવહાર ઉપર રહે છે. માટે વેપારીએ પોતાનાં વર્તન અને વ્યવહાર કાયમ વિશ્વાસને પાત્ર રાખવાં જોઇએ. નામુંઠામું બરાબર ચોકસ રાખવું જોઇએ. દુકાનદાર કે આડતીઆને આટલુંજ બસ નથી, પણ વશ્યાતને માલ કીફાયત ભાવે મેળવી આપવાની ખબરદારી પણ તેને રાખવી પડે છે. ઘરાકને કોઇ પણ પ્રકારે નુકસાન ન થાય તે માટે દક્ષતા રાખવી એ તેનું અગત્યનું કર્તવ્ય છે. અર્થાત્ પોતાનું વર્તન, વ્યવહાર ને નામું

---

૧ દલાલી એ વેપારમાંનો એક ધંધો છે. માલ ખરીદનાર તથા વેચનારનો સોદો બેસારી આપનાર દલાલ કહેવાય છે. આડતનો ધંધો દલાલીના ધંધામાંનોજ છે ખરો; પરંતુ તે દલાલીના કરતાં વધારે માનવાળો અને પ્રતિષ્ઠિત છે. આડતનો ધંધો કરનારને પેઢી કે દુકાન રાખવી પડે છે, ને તેમાં મુડી પણ રોકવી પડે છે. દલાલીમાં તેમાંનું કાંઇ જોઇતું નથી દલાલ વગર મુડીએ અને જાતે ફરીને પોતાનો ધંધો ચલાવે છે આડતનો ધંધો મુનીમ, ગુમાસ્તાથી ચલાવી શકાય છે. ને દલાલ પોતેજ માલીક અને પોતેજ ગુમાસ્તો હોય છે. આડતીઆ ને દલાલમાં આટલો તફાવત છે.

એ ચોખ્ખાં રાખવાં, તથા લાભ થાય, કીફાયત થાય, નુકસાન ન થાય, એવી મનોવાંચ્છના રાખવી એ એક બીજાનું કામ છે. ઉત્તમ ટાપટીપ, નિયમિતપણું, ચોકસાઇ, ચોખ્ખો વ્યવહાર, સ્પષ્ટ બોલ, અને સરળતા, એ વેપારીએ ખાસ સંભાળવાં જોઇએ.

ઘરાકે કેવી રીતે વર્તવું અને ઘરાકને કેવી રીતે સાચવવું, એ વિષે સર્વ સાધારણ નિયમ બતાવવાનું બહુ મુશ્કેલ છે, અને તે કહેતાં ખુટે પણ નહિ. એક ઘરાક બંધાયા પછી તે કેટલી મુદત કાયમ ટકી રહે છે તેના ઉપર દુકાનદારની કીંમત અથવા સારાપણાનો તથા સચ્ચાઇનો આધાર છે. એક વખત બંધાએલી ઘરાકી ટકી રહે તેમાં દુકાનદાર તેમજ ઘરાક બન્નેની ભલાઇ અને શોભા છે. જેમ નોકર કાયમ ન રહે તેમાં શેઠનો, ને ઘર લાંબી મુદત ન ટકે તેમાં ઘર બાંધનારનો દોષ હોય છે, તેમજ ઘરાક લાંબી મુદત ટકી ન રહે તેમાં વિશેષે કરીને દુકાનદાર કે આડતીઆનો દોષ હોય છે. કેમકે વસ્યાત કે ઘરાકને જ્યાંસુધી એક ઠેકાણેથી મનમાનતી અનુકૂળતા અને સગવડ મળતી હોય તથા તેના લાભ સચવાતા હોય ત્યાં સુધી જૂનાને છોડીને નવા પાસે કદી કોઇ જાય નહિ; એ ચોકસ છે. માટે ઉત્તમ દુકાનદારનું કે પ્રામાણિક આડતીયાનું મુખ્ય લક્ષણ ઘરાક અથવા વસ્યાતનો સંબંધ પોતાને ત્યાં કાયમ ટકાવી રાખવા તરફ રહેવું જોઇએ કેટલાં વર્ષનો જૂનો ઘરાક—કેટલા વર્ષનો જૂનો વસ્યાત—એ ઉપર દુકાનદારની અને આડતીઆની કીંમત અંકાય છે. આજ નિયમ ઘરાક અને વસ્યાતને પણ લાગુ પડે છે વેપારવ્યવહારમાંના આ મુખ્ય નિયમના પેટામાં બીજા નાના નાના ઘણા નિયમો સમાઇ જાય છે, માટે દરેક વેપારીએ ખાસ કરીને તે લક્ષમાં રાખવાની આવશ્યકતા છે.

પાઠ ૯ મો.

જાહેરાત-પ્રસિદ્ધિ.

અમુક અમુક પ્રકારનો માલ અમારે ત્યાં વેચાય છે એ વાત લોકોને જણાવવાની ઘણી જરૂર છે. આપણે અમુક જાતના માલના વેપારી છીએ ને આપણી દુકાન કે પેઢી અમુક ઠેકાણે છે, એ વિશેની પ્રસિદ્ધિ જે પ્રમાણમાં થાય તે પ્રમાણમાં ઘરાક આવવાનો અને માલની ખપત થવાનો સંભવ રહે છે. એટલું તો નિર્વિવાદ છે કે આપણા વેપારની-આપણી દુકાનની-સર્વત્ર એક સરખી અને બને તેટલી પ્રસિદ્ધિ કરવી એ વેપાર વધારવા માટે ખાસ અગત્યનું અને પ્રથમ કરવા જેવું કામ છે. પોતાના માલની કે દુકાનની પ્રસિદ્ધિ થાય એવી યોજના ઘડવાની આવડત વેપારીનામાં ખાસ કરીને હોવી જોઇએ. આપણી, આપણી પાસેના માલની અને આપણી દુકાનની યોગ્ય પ્રસિદ્ધિ કરવી એ એક પ્રકારની મુશ્કેલ 'કળા' થઇ પડી છે. આપણી તરફ લોકોના મનનું આકર્ષણ કરવું, તેમને આપણા માલના ઘરાક બનાવવા, અને તેમનામાં આપણી શાખ બેસારવી, એ ત્રણ કામ જાહેરાત અથવા પ્રસિદ્ધિ માર્ફતે સાધવાનાં છે. માટે જાહેરાત કરવાના કામની કુશળતા વેપારીનામાં આવશ્યક છે. જે વેપારીની બહુ પ્રસિદ્ધિ નહોય, જે વેપારીના માલની બહુ જણાઓને માહિતી નહોય, અને જે વેપારીના દુકાનનું નામ માણસોની જીભે ચઢી ગયું નહોય, તે વેપારી વધારે લાભ મેળવી શકતો નથી. તેની દુકાને ઘરાકી બહુ આવતી નથી ને તેથી વકરો વધારે થતો નથી. એટલા માટે સમજુ અને પહોંચેલ-હોંશિયાર વેપારીએ પોતાની દુકાનની પ્રસિદ્ધિ કરવા તરફ પહેલું ધ્યાન આપવું જોઇએ. જાહેરાત-પ્રસિદ્ધિ એ વેપારમાં મુખ્ય તો નહિ પણ પ્રથમ કર્તવ્ય છે. દુકાન, પેઢી કે કોઇ ધંધાની શરૂઆત કરતાંની સાથેજ પ્રસિદ્ધિ-જાહેરાત કરવાના પ્રયત્નની જરૂર છે. દુકાન કરી, માલ લાવીને ભર્યો, તે વેચવા માટે ગુમાસ્તા ને મુનીમ રાખ્યા; પણ તેની જ્યાંસુધી લોકોને ખબર નહોય ત્યાંસુધી ઘરાક આવે શી રીતે ? માટે આ વિષે પ્રથમથીજ વિચાર કરવાની જરૂર છે.

પોતાના નામની, દુકાનની ને માલની પ્રસિદ્ધિ કરવાના પ્રકાર જુદા જુદા દેશોમાં જુદા જુદા હોય છે. દુકાન કરતી વખતે માણસોને પોતાને ત્યાં ચહાપાણી કે પાનસોપારી નિમિત્તે બોલાવવાનો રિવાજ આપણામાં જાણીતો છે. હાલ પાશ્ચાત્ય વેપારીઓના સંસર્ગથી કોઇ અમુક પ્રસિદ્ધ મનુષ્યના હાથે

દુકાન ખુલ્લી મુકવાની ક્રિયા કરાવવાનો અને તે નિમિત્તે મેળાવડો વગેરે કરવાનો પ્રચાર ધીમે ધીમે થતો જાય છે. આ રીત ધામધુમીઆ છે, પણ વેપારી દૃષ્ટિથી પ્રસિદ્ધિ માટે તે મહત્વની લાગે છે. કેમકે આવા જાહેર મેળાવડા પ્રસંગે થતાં ભાષણો વગેરેથી અમુક જાતનો વેપાર કરનારી દુકાન થયાની લોકોમાં સારી જાહેરાત થાય છે. આપણા વેપારીઓ પોતાના ઓળખાણ પીછાણવાળા, સ્નેહી સંબંધી વગેરેને ખાનગી કાગળપત્રો લખી ખબર આપે છે. પાશ્ચાત્ય વેપારીઓ તે ઉપરાંત વિશેષ એ કરે છે કે, વર્તમાનપત્રોમાં વાચનારનું ધ્યાન ખેંચાય તેવી રીતે પોતાની દુકાનની જાહેરખબરો છપાવે છે; અને છુટા હસ્તપત્રો છપાવીને બહોળા હાથે તે લોકોમાં વહેંચાવે છે. આ પદ્ધતિનો ઉપયોગ આપણા દેશી વેપારીઓ પણ કરવા લાગ્યા છે; પણ તે હજુ બહુ ઓછા પ્રમાણમાં. ટપાલની સગવડ, છાપખાનાની કુમક અને વર્તમાનપત્રોની તથા તે વાંચનારાની માર્ફતે પ્રસિદ્ધિ મેળવવાની ઇચ્છા આપણા વેપારીઓમાં બહુ જોવામાં આવતી નથી; પરંતુ તેથી ઉલટું અનુભવથી ખાત્રી થતાં ભરોંસો પડે ને પોતાની મેળેજ પ્રસિદ્ધિ થાય, એવી સમજ ઘણાખરાની હોય છે. આખી દુનિયા સાથે વેપાર કરવાની વિશાળ સગવડો તૈયાર હોવા છતાં પોતાની દુકાન કે માલની પ્રસિદ્ધિ માટે આટલું બધું ઢીલાપણું આપણા વેપારીઓમાં રહે એ આ જમાનામાં બહુ આશ્ચર્યકારક લાગે છે. જગત્‌માંના એકંદર વેપારમાં યુરોપના વેપારીઓ બહુ ઉંચી પદવી ભોગવે છે, અને તેમની વેપારપદ્ધતિ પણ ઘણે અંશે પૂર્ણતાએ પહોંચી છે. તેમની વેપારની ઉત્તમ પદ્ધતિનું અનુકરણ આપણા દેશી વેપારીઓએ કરવું ઘટે છે. યુરોપખંડનો એક વેપારી દરવર્ષે એક કરોડ રૂપીઆ ફક્ત જાહેરાતમાંજ ખર્ચે છે, એ વાત આપણા દેશી વેપારીઓને કદાચ સાચી પણ નહિ લાગે. પરંતુ તે તદન સાચી વાત છે. દરવર્ષે એકેક લાખ રૂપીઆ જાહેરાત પાછળ ખર્ચનારા વેપારીઓ તે તરફ સેંકડો મળી આવે છે. અમેરિકાના બધા વેપારીઓ દર વર્ષે આઠ નવ કરોડ રૂપીઆ જાહેરાત પાછળજ ખર્ચે છે, એવો અંદાજો કાઢવામાં આવ્યો છે.

હાલ તો વર્તમાનપત્રમાં જાહેરાત આપવાનો સહેલો ને સિદ્ધ માર્ગ થયો છે. અગ્રેજ વેપારીઓ અંગ્રેજી પત્રોમાં પોતાની જાહેરાત કાયમ ચાલુ રાખે છે. વેપારીઓની જાહેરખબરો ઉપરજ મોટાં મોટાં સેંકડો દૈનિક પત્રો ચાલે છે. પ્રસિદ્ધિના આ માર્ગને લીધે પોતાની પ્રસિદ્ધિ થવાની તે તો થાય છેજ, અને વળી તે ઉપરાંત વિદ્યાપ્રસારનું તથા લોકમત તૈયાર કરવાનું પુણ્ય પણ થોડે ઘણે અંશે વેપારીને મળે છે. આપણા દેશમાં વર્તમાનપત્રો જો કે હજી બાલ્યાવસ્થામાં છે. તોપણ તે માર્ફતે પ્રસિદ્ધિ કરવાના કામની શરૂઆત

થએલી જણાય છે. કેટલાક જૂના અને તેથી પોતાને શ્રેષ્ઠ માનનારા વેપારીઓ પ્રસિદ્ધિની આ રીતને પસંદ કરતા નથી, ને ઉલટું તેમાં હીણપદ સમજે છે. પોતાના માલની ને દુકાનની સર્વત્ર પ્રસિદ્ધિ થવી એ વેપારમાં આટલું બધું અગત્યનું અને મહત્વનું હોવા છતાં, આવી પદ્ધતિ ને કાર્ય હલકાં લાગે એ આશ્ચર્યભરેલું છે. પોતાના મોઢે પોતાની સ્તુતી કરવી, અથવા પોતાની મેળે પોતાની મોટાઈ કે મહત્તાનો ઝુંડો ફેરવવો એ અયોગ્ય છે; ને વર્તમાનપત્ર વગેરેમાં જાહેરાત આપીને પ્રસિદ્ધિ કરવી એ તેમાંનુંજ કામ છે, એવી કેટલાક વેપારીઓની સમજ જણાય છે. તેમની આ સમજ છેક જ ગેરવાજબી છે, એમ તો કહી શકાશે નહિ. પરંતુ સ્પર્ધા અને હારફાઈના આ જમાનામાં આવી સમજ ખરેખર ભૂલી જવા જેવી તો છેજ. હાલ દેશકાલ બદલાયો છે, તે પ્રમાણમાં આપણી સમજુત પણ બદલાવી જોઈએ. તેમ થયા વગર બીજા દેશોના વેપારીઓની સાથે આપણે ઘડીભર પણ ટકી શકીશું નહિ, એ હમેશાં લક્ષમાં રાખવાનું છે.

દર અઠવાડીએ આઠ દસ હજાર નકલો ખપનારાં કેટલાંક વર્તમાનપત્રો આપણા દેશમાં છે, ને એક વર્તમાનપત્ર ઓછામાં ઓછા પાંચ છ માણુસની નજર તળેથી તો નીકળ્યા વગર ન રહે. આ પ્રમાણે જેથી દર અઠવાડીએ કમીમાં કમી ૪૦–૫૦ હજાર માણુસોની નજર નીચે આપણી દુકાન તથા માલ વગેરેનું નામ આવી જાય, એ કાંઈ થોડો લાભ નથી. જો કે આનું પરિણામ તાત્કાલિક કે પ્રત્યક્ષ ન જણાય તોપણ એકંદર પરિણામે તે લાભદાયી થયા વગર નજ રહે, એ ચોક્કસ છે. બેશક, વર્તમાનપત્રમાં જાહેરાત આપવાનું કામ ખર્ચાળુ છે; ખર્ચના પ્રમાણમાં બદલો મળે છે કે કેમ તે જોવું ને વિચારવું જોઈએ. પરંતુ જેમ દુકાનનું ભાડું, મુડીનું વ્યાજ, નોકર ચાકરનું ખર્ચ, વગેરે માલ ઉપર ગણાય છે, તેમજ પ્રસિદ્ધિનું ખર્ચ પણ માલ ઉપર ગણવું જોઈએ.

પોતાને ત્યાં મળતા માલની કીમત સાથેની યાદીઓ (લીસ્ટો) છપાવીને તેનો ફેલાવો કરવો એ પ્રસિદ્ધિનો બીજો માર્ગ છે. આ માર્ગનું અવલંબન હાલના ઘણાક નવા વેપારીઓ કરવા લાગ્યા છે. પોતાની દુકાનમાં વેચાતા માલ ઉપર પોતાની દુકાનના નામનો શિક્કો મારવો, અથવા લેબલ લગાવવું એ પણ પ્રસિદ્ધિનો એક માર્ગ છે. પોતાના નામના શિક્કા અથવા લેબલથી પ્રસિદ્ધિનું કામ થવા ઉપરાંત બીજો ફાયદો એ થાય છે કે શિક્કા અથવા લેબલવાળા માલ ઉપર ઘરાકનો વિશ્વાસ બેસે છે. તકલેદી, બનાવટી કે હલકા માલ ઉપર કોઈ વેપારી પોતાના નામનો શિક્કો કે લેબલ મારવાની મૂર્ખાઈ

કદી કરે નહિ. તેથી જે નામ ઉપર ચિકકો કે લેબલ ન હોય તે માલ લેવાનું ઘણાકો ચાલતા સુધી પસંદ પણ કરતા નથી. એક કાપડીયાની દુકાને આપણે ધોતીજોટો લેવા જઇશું તો જૉનપીલનો કે અમુક જાણીતી કંપની અથવા મીલનોજ માગીશું, ને ચાદર લેવા જઇશું તો મોરારજી ગોકળદાસની મીલનીજ માગીશું. એના કરતાં વધારે ઉંચી ને ટકાઉ પણ નંબર કે નામ વગરની જાત વેપારી આપણને બતાવશે તો તે ઉપર આપણને એકદમ વિશ્વાસ નહિ આવે, એ અનુભવની વાત છે. તેજ પ્રમાણે આપણી તરફથી લખવાના કાગળો ઉપર દુકાનનું નામ, ઠેકાણું, આપણે ત્યાં મળતા માલની વિગત વગેરે સફાઇબંધ રીતે છાપેલું હોય તે પણ પ્રસિદ્ધિનો એક માર્ગ છે. આ પ્રમાણે પત્રવ્યવહાર, વર્તમાનપત્રોમાં જાહેરાત, છાપેલી યાદીઓ, કેલેન્ડરો, માલ ઉપર શિકકા કે લેબલ મારવા, વગેરે સર્વ સાધનો પ્રસિદ્ધિનાં છે; અને તેનો બને તેટલો ઉપયોગ વેપારીઓએ કરવો જોઇએ. નવીનતાને લીધે આ સાધનો કોઇને ચમત્કારિક, વિશેષ ખર્ચાળુ અને કદાચ વિશેષ પડતાં લાગશે; પરંતુ તે માટે ઇલાજ નથી. ટેવાવાથી એ સર્વ પસંદ પડશે, ને લાભકારક જણાશે એ નકકી છે.

પાઠ ૧૦ મો.

પંત્યાળું-સહીયારો વેપાર.

પોતાની પાસે મુડી નહોય અથવા પુરતી નહોય અથવા એકલાથી નભાવી ન શકાય, મદદ માટે કોઇની જરૂર જણાય, તે માટે નફામાંથી ભાગ આપવાની શરતે મુડી કિંવા મહેનત મેળવીને જે વેપાર કરવામાં આવે છે તે પંત્યાળું કે સહીયારો વેપાર કહેવાય છે. સહીયારો વેપાર કરવાની પદ્ધતિ સારી છે કે નહિ એ વિશે આપણા દેશમાં પુષ્કળ મતભેદ છે. ગમે તેમ થાય તો હરકત નહિ, પણ સહીયારો વેપાર ન કરવો, એવી સલાહ આપનારા આપણામાં હજી કેટલાક છે. થોડા મુડીવડે, એકલાજ જાત મહેનતથી અને નાના પાયા ઉપર ધંધો કરવા કરતાં સહીયારો ધંધો કરવો, એ સારૂં ને આવશ્યક છે, એમ કહેનારા પણ ઘણા છે. સહીયારો વેપાર શીખાઉને માટે તો બેશક સારો છે એમ ઘણાનો અભિપ્રાય હોય છે. એક કરતાં વધારે ભાગીદારો મળીને મોટા મોટા વેપાર કરનારા આપણામાં ઘણા મળી આવે છે. સાત કરતાં વધારે ભાગીદારો મળીને કોઇ વેપાર ધંધો કરતા હોય તે "સામાઇક ભંડોળ" ની (અંગ્રેજીમાં "જોઇન્ટ સ્ટોક" અને સંસ્કૃતમાં संभूयसमुत्थान) પદ્ધતિ કહેવાય છે, અને તે

સરકારમાં નોંધાવવી (રજીસ્ટર્ડ કરાવવી) જોઇએ, એવું હાલના કાયદાથી બંધન છે. સામાઇક ભંડોળની આ પદ્ધતિએ હાલ આપણા દેશમાં અનેક મોટાં મોટાં કારખાનાં, બેંકો, પેઢીઓ, કંપનીઓ, વગેરે ચાલે છે. આવી સામાઇક ભંડોળની કંપનીઓ નોંધવા તથા તેની ઉપર દેખરેખ રાખવા સારૂ સરકારે એક સ્વતંત્ર ખાતું સ્થાપેલું છે.

અવિભક્ત કુટુંબપદ્ધતિને લીધે ખાનગી રીતે સહિયારો (સરકારમાં નોંધાવ્યા વગર) વેપાર કરવામાં કેટલુંક વિશેષ જોખમ રહે છે. કારણ અવિભક્ત કુટુંબમાંના માણસોની અનેક પ્રકારની જોખમદારીઓ કાયદા પ્રમાણે ભાગીદાર ઉપર આવે છે ને તેથી વખતે ઘણો ત્રાસ ભોગવવો પડે છે. માટે ભાગીદાર કરતાં પહેલાં બીજી બાબતોની સાથે કૌટુંબિક જવાબદારીઓનો પણ વિચાર કરવો જોઇએ.

ભાગીદારોમાં હળીમળીને કામ કરનારા અને નભાવી લેનારા માણસ ઉપયોગી નીવડે છે. અભિમાન અને સાધારણ બાબતને પણ મોટું રૂપ આપી દેવાના સ્વભાવવાળા ઇસમ ભાગીદાર તરીકે બહુ ત્રાસરૂપ થઇ પડે છે. કોઇ બાબતમાં મતભેદ હોય તો તેટલા પુરતું અન્યોન્ય સમાધાન કરી લેવું ને તે વાત તેટલેથીજ દબાવી દેવી એવો સ્વભાવ ભાગીદારોમાં ઇષ્ટ છે. મહેનત કર્યા વગર બેઠાં બેઠાં લાભ મેળવવાની ઇચ્છા સહિયારા વેપારમાં કોઇ ભાગીદારે રાખવી ન જોઇએ. હલકું મન, ક્ષુલ્લક દૃષ્ટિ, ખોટું અભિમાન, ચિડિયાપણું, હઠીલાઇ, અને તંટાખોરીઆ પ્રકૃતિ એ પંત્યાળામાં બિલકુલ ઉપયોગી નથી. ધંધો અને તે વિશેની વાતચીત બૈરાં છોકરાંમાં કે બીજાં સંબધીઓમાં કરવાની જરૂર નથી. આચાર વિચાર, ધર્મ, પંથ, વર્તણુક, રહેણીકરણી, વિદ્યાચારસંપન્નતા, જાત, વગેરે પ્રકારની ભિન્નતા પણ ભાગીદારોમાં બનતા સુધી હાવી ન જોઇએ. વિદ્યામાં, જ્ઞાનમાં, યોગ્યતામાં તેમજ ભંડોળમાં સરખાપણું ન હોય તો પંત્યાળું લાંબી મુદત નભતું નથી. ઉંચનીચ અથવા શ્રેષ્ઠ કનિષ્ઠ, સમજુ અણુસમજુ, ઉદ્યોગી આળસુ, શ્રીમંત ગરીબ, એવા ભેદ સહિયારામાં હોવા ન જોઇએ. દરેક બાબતમાં સમાનતા અને સમભાવ રાખવાનો ભાગીદારોનો સ્વભાવ જોઇએ. પંત્યાળામાં વિશેષે કરીને સામાજીક અને સાંપત્તિક સમતા-સરખાપણું તેમજ પરસ્પરમાં વિશ્વાસ તથા આદરબુદ્ધિ હોવી જોઇએ. ઉપર જણાવેલી બાબતો પૈકી કોઇમાં પણ અસમાનતા હોય તો તે વિષે પંત્યાળું કરતાં પહેલાંજ વિચાર કરીને તેનું સમાધાન-નિરાકરણ અન્યોન્ય કરી લેવું જોઇએ. દાખલા તરીકે બે ભાગીદારોમાંના એકની પાસે ભંડોળ હોય ને બીજો તેને બદલે વેપારી જ્ઞાન ધરાવતો

હોય. આવે પ્રસંગે બન્નેએ પ્રથમથીજ ખુલાસાથી સમજી લેવું જોઇએ કે એકની મુડી ને બીજાનું જ્ઞાન-હોંશિયારી-એ બેના સંલગ્નથી આપણે વેપાર ચલાવવાનો છે, માટે તે વગર બીજાની આશા એક બીજા પાસેથી ન રાખતાં એક બીજાના મનમાં સમાનતાનો મજબુત ભાવ રાખી પોતપોતાનું કામ કર્યા જવું જોઇએ. આ પ્રમાણે શરૂઆતમાંજ ભાગીદારોની યોગ્યતાનો નિર્ણય કરી લેવામાં આવે તો પછી એક બીજા માટે અસમાનતાનો ભાવ થવાનો પ્રસંગ ભાગ્યેજ આવે. ભાગીદારીનો સંબંધ આ પ્રમાણે બહુ વ્યાપક હોવાથી ઘણેક પ્રસંગે તે દુર્ઘટ લાગે તેમાં નવાઇ નથી.

સામાઇક ભંડોળની પદ્ધતિએ કરવાના વેપાર સંબંધી સરકારે સર્વ પ્રકારના નિયમ વગેરે કરી રાખેલા છે. આ પદ્ધતિથી વેપાર કરવાનો પ્રચાર આપણા દેશમાં દિવસે દિવસે વધતો જાય છે; અને તેમ થવું ઇષ્ટ તથા આવશ્યક પણ છે. પ્રાચીન પદ્ધતિથી વેપાર કરનારાઓને સામાઇક ભંડોળની નવી પદ્ધતિથી વેપાર કરવાનો કંટાળો છે, અને તે ઉપર તેમનો બહુ ભરોંસો પણ જણાતો નથી. કોઇ પણ બાબત નવી હોય માટેજ ઘણાને ગમતી નથી, તેવું આના સંબંધમાં જણાતું નથી. પણ આપણા ચાલુ વ્યવહારમાં આ પદ્ધતિ શા માટે જોઇએ, એમ સમજી તેની અવગણના કરવામાં આવે છે. સરકારની દેખરેખ, પાંચ પંદર જણનો કારભાર, કાયદા પ્રમાણે કામ, પુછનારા ધણી અનેક, બીજા ઉપર રાખવો પડતો આધાર, વગેરે અનેક બાબતો આપણા વેપારી વર્ગને પસંદ પડતી નથી. પૂર્ણ સત્તા ન મળે, એકલાનો કારભાર ન મળે, છેક ઉઘાડો વ્યવહાર અને વળી સરકારની દેખરેખ વગેરેની આપણા વેપારીઓને ચીડ હોવી જોઇએ એમ લાગે છે. અનેક માણસો મળીને મોટા મોટા ધંધા કરવા કરતાં છુટા છુટા નાના વેપાર કરવા તરફ ઘણાઓનું વલણ જણાય છે. પણ તે હાલના જમાનામાં એકંદરે લાભકારક-હિતકર નથી. વેપારમાં આગળ વધેલા દેશના વેપારીઓએ આપણને દાબી દીધા છે તેનાં અનેક કારણોમાં સામાઇક ભંડોળ પદ્ધતિની મોટી મોટી કંપનીઓની સ્થાપના એ એક મુખ્ય કારણ છે. આપણા દેશમાં હમણાં હમણાં રૂ કાંતવાનાં, લુગડાં વણવાનાં, શરાફી ધંધો ચલાવવાની, વગેરે મોટાં મોટાં કારખાનાં અને પેઢીઓનાં સ્થાપના આ સામાઇક ભંડોળની પદ્ધતિ ઉપર થવા લાગેલી જોવામાં આવે છે. સામાઇક ભંડોળની પદ્ધતિ વગર મોટા મોટા ધંધા રોજગાર એકલા હાથે ચલાવવાનું કેવળ અશકયજ છે. એટલા માટે આપણા દેશમા આ પદ્ધતિનો સર્વદા પ્રસાર થાય એ અત્યંત ઇષ્ટ અને આવશ્યક છે.

પાઠ ૧૧ મો.

વેપારીના ગુણસ્વભાવ.

ધંધાર્થી માણસનામાં કેટલાક આવશ્યક ગુણસ્વભાવની અનુકૂળતા જોઇએ છીએ. એ ગુણમાંના ૧ ઉદ્યોગ, ૨ ઉત્સાહ, ૩ પુખ્ત વિચાર, ૪ મંડયા રહેવું, ૫ ધંધાનું જ્ઞાન, ૬ માણસની પરીક્ષા, ૭ સંપૂર્ણ માહિતી, ૮ બોલવાની ઢબ, ૯ સભ્યતા, ૧૦ સ્વાવલંબન વગેરે મુખ્ય દસ બાબતો વિષે થોડું થોડું વિવેચન આ પાઠમાં કરીશું. એથી ધંધાર્થી માણસને આવશ્યક ગુણસ્વભાવ કયા કયા છે તે સારી પેઠે સમજાશે.

૧. ઉદ્યોગ—કોઇ પણ ધંધામાં ફતેહ મેળવવી હોય તો માણસે હાથ ધરેલું કામ પુરૂં કરવામાં હમેશાં ઉદ્યોગી રહેવું જોઇએ. આળસ કે બેપરવાઇ કામ આવે નહિ. વીજળીના ઝપાટાની પેઠે થોડો વખત ઉદ્યોગ કરે ને પછી આળસુ થઇ પડી રહે, એવી વૃત્તિનાં માણસો ઘણાં હોય છે. તેમના હાથે ઘણું કરીને કામ પાર પડતાં નથી. સતત શ્રમ કરનારજ ફતેહ મેળવી શકે છે. ધંધાર્થી માણસને વારતહેવાર, ઐાષઆરામ, ચેનબાજી, મોજમઝા, રજા, વગેરેનો વિચાર પણ આવવો ન જોઇએ. એક સરખું કામ, સદા ઉદ્યોગ, ને સતત પ્રયત્ન વડેજ દ્રવ્યનો સંચય થાય છે, ને મોટાઇએ પહોંચવામાં પણ આજ સાધનો મુખ્ય છે. હાલનો યુગ 'ઉદ્યોગનો' અને 'ઉદ્યોગ માટે' નો છે. જેને કામ કરવું નથી-ઇશ્વરે આપેલાં શરીર, ઇન્દ્રિયો ને બુદ્ધિનો ઉપયોગ કરવાની જેની ઇચ્છા નથી-તેણે આ જગત્‌માંના વિવિધ ધંધાઓની જંજાળમા ન પડતાં એક ખુણામાં શાન્ત બેસીને ધન તથા માન મેળવવા માટે ચાલી રહેલી સરતો મુંગે મેાઢે જોયા કરવી. એટલા માટે ધંધામાં પડવા ઇચ્છનાર જુવાન માણસોએ સદોદિત ઉદ્યોગી રહેવાનું પ્રથમ શીખવું જોઇએ. ધંધામાં ફતેહ મેળવવાનાં અનેક મુખ્ય સાધનોમાં ઉદ્યોગ એ પહેલું સાધન છે. ઉદ્યોગવડે બીજી બાબતો સાધી શકાય છે; અને ધંધાર્થી માણસોમાં છાપ પણ તેથીજ પડે છે. માટે પહેલાં ઉદ્યોગી થતાં શીખવું જોઇએ.

૨. ઉત્સાહ—મન હમેશાં ઉદ્યોગમાં ગુંથાએલું હોય એટલે તે કામમાં મનનો ઉત્સાહ હોય છે કામ કરવામાં આવશ્યક એવી એક પ્રકારની શકિત-બળ-માણસનામાં જોઇએ છે. અંગ્રેજીમાં તેને 'એનર્જી' કહે છે. ગુજરાતીમાં તેનો પર્યાય શબ્દ 'શકિત-બળ' આપી શકાય. પરંતુ ફકત તેટલાથીજ તેના અર્થનો સંપૂર્ણ બોધ થતો નથી 'ઉત્સાહ' અને 'શકિત-બળ' એ બે

શબ્દોવડે 'એનર્જી' શબ્દનો અર્થ વધારે સારી રીતે સમજાવી શકાય એમ લાગે છે. કામ કરવાનું બળ અને ઉત્સાહ એ બન્ને જોઇએ; માત્ર એકલા ઉદ્યોગીપણાથી નભે નહિ. માણસનામાં કામ કરવાનું બળ અને ઉત્સાહ હોય છે તો તેના ઉદ્યોગીપણાને સતેજ કરે છે. ઉદ્યોગ, બળ–શકિત અને ઉત્સાહ એ ત્રણેના સંયોગથી માણસ અને તેનું કામ આગળને આગળ વધતું જાય છે ને સર્વના મનને પોતાની તરફ આકર્ષે છે. માટે ધંધાર્થી ઇસમનામાં કામ કરવાનો ઉત્સાહ–હોંશ તથા શકિત–બળ, અને પોતાના કામનો પ્રવાહ આગળ વધારવા માટેની પ્રવૃત્તિ જોઇએ.

૩. પુખ્તવિચાર—ઉત્સાહથી ચલાવેલા ઉદ્યોગને પુખ્તવિચારની મદદની આવશ્યકતા છે. ભારે ઉત્સાહથી અનેક કામ ચલાવ્યાં હોય, પણ પુખ્ત વિચારની ગેરહાજરી હોય તો તેમાં ફતેહ કેવી રીતે મળે ? પુખ્તવિચાર એ સિદ્ધિ અથવા ફતેહ મેળવવાનું એક અને મુખ્ય સાધન છે ઉદ્યોગ કર્યા કરીએ, ઉદ્યોગ કરવામાં ઉત્સાહની પણ ખામી ન હોય, પરંતુ પુખ્તવિચાર–યોગ્ય પરીક્ષા અથવા વ્યાજબી નિર્ણય કરતાં ન આવડે તો તે ઉદ્યોગનો અને ઉત્સાહનો કાંઇજ ઉપયોગ નથી. લશ્કરી ખાતામાં નિશાન ટાંકવાનાં હોય છે તેનો દાખલો લઇને કહીએ તો દારૂ ગોળી છે, બંદુક ભરેલી તૈયાર છે. પણ નિશાન ટાંકતા ન આવડે તો ફતેહ મળતી નથી ને બીજાં બધાં સાધનો ફોગટ જાય છે. તેજ પ્રમાણે ધધામાં પણ સમજવું. સદા ઉદ્યોગી અને ભારે ઉત્સાહી ઘણા લોકો ધંધામાં પડેલા હોય છે, પણ તેમને સુજશ મળતો નથી, તેનું કારણ પુખ્તવિચારમાં તેમની ભૂલ એજ હોવું જોઇએ. સામાન્ય માણસો તેને દુર્દૈવ અથવા અપયશ કહે છે. પુખ્તવિચારમાં ભૂલ એજ કદાચ દુર્દૈવ અથવા અપયશ હશે ! પુખ્તવિચાર અનુભવથી પ્રાપ્ત થાય છે. કોઇક કોઇક માણસનામાં આ ગુણ જન્મની સાથેજ હોય છે; તે ઇશ્વરી બક્ષિસ સમજવી. વ્યવહારમાં વખતોવખત વપરાતા 'પુખ્તવિચાર' શબ્દનો યોગ્ય અર્થ સમજવાની જરૂર છે. વેપારમાંના શહાણપણને પુખ્તવિચાર કહી શકાય. મનના નિર્ણયનું પરિણામ એજ પુખ્તવિચાર. યોગ્ય વખતે, યોગ્ય સ્થળે અને યોગ્ય રીતે વાણીનું તથા કૃતિનું કાર્ય બને તેનુંજ નામ પુખ્તવિચાર. વખત, ઉપાય, પદ્ધતિ વગેરેનો કાર્યવ્યવહારમાં જે ઉપયોગ થાય છે તે સર્વ પુખ્તવિચારના પરિણામે. પોતાની માહિતી, ગેઠવણ, સાધનો એ સર્વ છેલ્લી ઘડીએ ભૂલભરેલાં જણાય અને તે તેવાં હોય તેમ છતાં નુકસાનકારક અથવા ત્રાસરૂપ ન થતાં તેમાંથી પાર પડવાની સ્થિતિ કેટલાક માણસોમાં હોય છે, તેનું મુખ્ય કારણ તેમનામા રહેલો પુખ્ત-

વિચારજ છે. માણસના મનમાં અનંત પ્રકારની ગડભાંગ ચાલતી હોય છે, તે બીજાને જાણવા દેવી ન જોઇએ; એટલુંજ નહિ પણ, બીજાને તેનું અનુમાન બાંધવા દેવું એ પણ બરાબર નથી. આ રીતે વર્તવું એજ પુખ્તવિચાર. આપણા મનમાં શું ધારણા છે તેનો ગંધ પણ બીજાને જવા ન દેવો એ પણ પુખ્તવિચારજ સમજવો. પારકા કે અજાણ્યા માણસ ઉપર એકદમ વિશ્વાસ ન રાખવો એ પણ પુખ્તવિચારજ છે. પુખ્તવિચાર એ ઈશ્વરી બક્ષિસ છે, પરંતુ તે પ્રયત્નથી વધારે ઉજ્વલ અને સતેજ થાય છે; એટલા માટે તેની પ્રાપ્તિ સારૂ સર્વેએ પ્રયત્ન કરવો જોઇએ.

૪. **મંડયા રહેવું**—હાથ ધરેલું કામ પાર પાડવા સારૂ દૃઢતાથી મંડયા રહેવું એ ચોથો અને મુખ્ય આવશ્યક ગુણસ્વભાવ છે. ઉદ્યોગ, તે કરવાનો ઉત્સાહ અને તે બન્ને ચલાવવામાં જોઇતો પુખ્ત વિચાર હોય ને દૃઢતાથી કામ ચલાવવામાં આવે તે તેમાં ફતેહ મળ્યા વગર નજ રહે. દૃઢતાથી કામ ચલાવવાની કસુરના પ્રતાપેજ ઘણેક પ્રસગે અપયશ આવે છે. ઉદ્યોગ શરૂ કરવો, સર્વ તનમન તેમાં લગાડવું, દૃઢતાથી તેમાં મંડયા રહેવું, અહોરાત્ર મનમાં તેનુજ ચિંતન કર્યા કરવું, બધે વ્યવસ્થા અને ટાપટીપ રાખવી, વિચાર પૂર્વક કામ કરવું; આ પ્રમાણે થાય તો પછી ફતેહ કાંઇ દૂર નથી. નિર્ણય કરવામાં દરેક માણસ ઉતાવળીઓ હોય છે, એટલે અર્ધદગ્ધપણામા અપકવ નિર્ણય કરવા તરફજ સર્વની પ્રવૃત્તિ જણાય છે. લક્ષ્મી કાંઈ દોડતી ઘરે આવતી નથી. તે આવતાં તો હળવે હળવે-લંગડાતી લંગડાતી આવે છે, ને જતા માત્ર પૂરપાટ દોડી જાય છે, એમ કહેવાય છે. તેનો અર્થ એ છે કે પૈસો હળવે હળવે-થોડે થોડે મેળવાય છે, અને ગુમાવતાં એકદમ ઝપાટાબધ ગુમાવી દેવાય છે. અમુક ધધામાં ઘણા અને સત્વર પૈસા મળશે એવી મોટી આશા રાખવા તરફજ બધાનું વલણ હોય છે. પોતાની ધારણા પ્રમાણે પૈસા ન મળવાનું સહેજસાજ જણાતાંવેંતજ એ ધંધો છોડી દે છે, એ ધંધામાંથી મન કાઢી લે છે, એ ધંધાના અંગનો સરસામાન વેચી સાટી મોકળા થઇ જાય છે, અને પછી બીજા ધંધાના ફંદમાં પડે છે! તે ધધામાં પણ એકદમ પૈસા ન મળે એટલે તેની પણ પહેલાના જેવીજ દશા! એટલે એક પછી બીજો, બીજા પછી ત્રીજો ને ત્રીજા પછી ચોથો એમ રોજ રોજ ચુલા ભાંગ્યા કરે છે. ધંધા કરનારાઓમાંના ઘણાકમાં આવો ગુણસ્વભાવ જણાય છે.

એક અનુભવી અને વૃદ્ધ ગૃહસ્થે કહ્યું છે કે, આ કરૂં કે તે કરૂં એવા વિચારમાં પડેલા માણસથી કાંઇજ બનતું નથી. અમુક કામ કરવાનો નામનો નિશ્ચય કરે, પણ તે નિશ્ચય કાયમ ટકે નહિ. કોઈની સૂચના કે મંત્રની સ

લાહના સપાટામાં બિચારો પ્રથમનો નિશ્ચય આવે એટલે મનમાં અનિશ્ચિતપણાનો પ્રવેશ થાય. સલાહ, મસલત, સૂચના, અભિપ્રાય, વગેરેના સપાટામાં સપડાએલો નિશ્ચય કદી ને ક્યારેય પણ છેવટ સુધી ટકી રહેતો નથી; એટલુંજ નહિ પણ તે સ્થિર થઇને જ્યાંનો ત્યા રહેતો પણ નથી. પ્રથમ ડહાપણની સલાહ લેવી, પછી ચોકસ–દૃઢ ઠરાવ કરવો ને પછી આ પ્રમાણે કામમાં લાગવું, દૃઢતા–ધીરજ રાખવી, નાની સુની અડચણોની પર્વા રાખવી નહિ, હિમ્મત હારવી નહિ. આમ હોય તોજ ફતેહ મળવાની આશા બંધાય. એકજ ધંધો હાથમાં લઇ તે બરાબર રીતે ચલાવતા તેમાં ફતેહ ન મળે એ કેવળ અસત્ય જ છે. એકનો એક ધંધો ધીરજથી દસ વર્ષ સુધી કરનાર માણસ તે ધધામાં પ્રવીણ થઈ પૈસા પેદા કરતો નથી થયો, એવું કદી બનતું નથી. એટલા માટે પ્રથમ પુખ્તવિચાર કરીને ચોકસ નિશ્ચય કરવો, ને પછી ફતેહ મળે ત્યાં સુધી હાથ ધરેલા કામધંધામા મંડયા રહેવું. આપણે સ્વીકારેલો ધંધો અથવા માર્ગ પ્રશસ્ત નથી એમ કયારેક નિઃસંદેહપણે લાગે તો તે વાત જુદી છે. "ઉપાડેલું કામ પાર પાડ, તેમાં મંડયો રહે, અધવચ છોડી દઇશ નહિ," એ સિવાય ધંધાર્થીને આપવા જેવી અગત્યની બીજી કાંઇ સલાહ નથી. હાથધરેલુ કામ દૃઢતાથી ચલાવવું એ ફતેહ મેળવવાનું મુખ્ય સાધન છે.

૫. **ધંધા વિષેનું જ્ઞાન**—ધંધો એ એક શાસ્ત્ર છે. ધંધો એ અઘરી કલા પણ છે. વિચાર, કલ્પના અને સમજણ તથા પ્રત્યક્ષ અનુભવ એ બન્ને જુદાં હોય છે. ધધા વિષેનું જ્ઞાન, તે સંબંધી અનુભવ કે યોગ્ય વિચાર, એમાંનું કાંઇ પણ ન હોવા છતા ધંધામા પડનારા ઘણાક માણસો હોય છે. વેપાર ગમે તેણે, ગમે ત્યારે, ને ગમે તે જાતનો કરવો; તે વિષેનું જ્ઞાન, તે સંબંધી શિક્ષણ, વગેરે કશાની જરૂરીઆત નથી, એવી ઘણાખરાની સમજ હોવાનું જણાય છે. ખરીદી ને વકરો કરવામાં જ્ઞાનની શી જરૂર છે એમ ઘણા કોને લાગે છે. વેપાર એટલે જાણે કલાજ નથી, વેપાર એ શાસ્ત્રજ નથી, એવી ગાંડી સમજ ઘણાઓની હોય છે. વેપારમાં અનુભવની શી જરૂર છે ? વેપારમા કેળવણી શા કામની છે ? એમ કહેનારા આપણામાં હજુ પણ ઘણા મળી આવે છે. પરંતુ વેપાર શિખતાં ખર્ચ ઘણું થાય છે. વેપાર કરતાં જે બાબતો સહેલાઈથી શીખાય છે, તે દરેક બદલ ઘણુંજ નુકસાન વેઠવું પડે છે, અને અનુભવ વગર વેપારમાં ઘણી ઠોકરો ખાવી પડે છે, એ વાત ઘણાઓના અનુભવમાં આવી ગઇ હશેજ. વેપાર એ એક શુદ્ધ વ્યાવહારિક નિશાળ છે. અનુભવ તે નિશાળનો ગુરૂ અને જે નુકસાન વેઠવું પડે તે વેપારી જ્ઞાનની કીમત–ફી–છે. અનુભવ લેતાં, સર્વ પ્રકારનો વિચાર કરતાં અને બીજા પાસેથી તેના

અનુભવનું જ્ઞાન મેળવતાં મેળવતાં ધંધો ચલાવવો જોઈએ. કેટલાક દિવસ ઉમેદવારી કર્યા વગર ધંધાનો પ્રારંભજ ન કરવો એ ડહાપણભર્યું છે. ધંધાને અંગે આવશ્યક અને બને તેટલી તમામ બાતમી મેળવવાનો પ્રયત્ન કરવો તેનુંજ નામ વેપારી શિક્ષણ અને વેપારી જ્ઞાન. જુદા જુદા વ્યવસાયમાં જુદા જુદા ગુણની અને સ્વભાવની આવશ્યકતા છે, અને તે ગુણ તથા સ્વભાવ મેળવવાના પ્રયત્ન ઈષ્ટ અને આવશ્યક હોય છે. તે વગર ફતેહ મળવાનો સંભવ નથી. માટે ધંધા વિષેનું જ્ઞાન, શિક્ષણ અને અનુભવ મેળવવાના પ્રયત્નમાં કસૂર અથવા દુર્લક્ષ ઉપયોગનું નથી.

૬. **માણસની પરીક્ષા**—મનુષ્યસ્વભાવની પારખ સારી હોય એ વેપારમાં બહુ આવશ્યક છે. કેટલાકમાં આ ગુણ કુદરતી રીતેજ હોય છે, અને ઘણાકને અનુભવથી મેળવવો પડે છે. મોઢું જોઈને માણસનો સ્વભાવ પારખી કાઢનારા ઘણા હોય છે. માણસની પરીક્ષા તેની કૃતિ ઉપરથી કરવી, તેના બોલ ઉપરથી કદી કરવી નહિ. તેના ચહેરા ઉપરથી જણાઈ આવતી મનોવૃત્તિઓ જોવામા તેમનો હેતુ શો હોય છે, એ સમજવામાં દક્ષતાની જરૂર છે. મનમા ને મનમાં મનુષ્યસ્વભાવની પરીક્ષા કરતાં અનુભવના વગેરે ઘણાક વિચાર કરવા પડે છે. મનુષ્યસ્વભાવનું પ્રથઃકરણ આપણા હાથે વખતોવખત થવું જોઇએ. માણસનો ચહેરો, વર્તણુંક વગેરેનુ અવલોકન કરતાં આવડવું જોઇએ. સ્નેહીઓ તરફથી માણસની સારી બાબતો જણાય છે ને વિરોધીઓ તરફથી ખોટી બાબતો જણાય છે. આ બન્નેમાં અતિશયોક્તિ, હેતુ–મતલબ– અને સાધકપણું હોય છે, તે એકદમ તારવી કાઢતાં આવડવું જોઇએ. મનુષ્ય સ્વભાવ પારખવાની ભૂલને લીધે ફસાઇ પડેલા ઘણા માણસો મળી આવે છે. મનુષ્યસ્વભાવ ન સમજવાથી થએલી હાની કોઈ રીતે પુરાતી નથી. મન, અન્તઃકરણ, શરીર તથા દ્રવ્ય અને છેવટે જીવનનો ઘાત અને નાશ, મનુષ્ય–સ્વભાવ જાણવો જોઇએ તેવો, તેટલો ને વખતસર ન જાણવાના પરિણામે થયાના બનાવો દરેકની નજર સામે કેટલા બધા ખડા છે! માટે મનુષ્યસ્વભાવની પરીક્ષા કરવાનો કીમતી પાઠ પ્રત્યેક ધંધાર્થી માણસે શીખવો જોઇએ. તે ઉત્તમ પ્રકારે શીખ્યા વગર ધંધામાં ફતેહ મળવી શકય નથી

૭. **સંપૂર્ણ માહિતી**—વેપારીને તમામ પ્રકારની માહિતી હોવાની બહુ જરૂર છે. જેને દુનિયામાં ચાલતી ગડભાંગની ખબર ન હોય તેનાથી સંતોષકારક વેપાર થઈજ ન શકે. તમામ જાતની માહિતી એ એક પ્રકારનું ભંડોળ જ સમજવું. આપણે જે જાતનો વેપાર કરતા હોઇએ તે સંબંધી જ માહિતી હોય એટલે કામ પત્યું એમ સમજવાનું નથી. લોકાચાર, લોકરૂઢી, લોકો

ની ધાર્મિક કલ્પના, સમાજવ્યવસ્થા, વારતહેવાર, મેળાખેળા, લોકવ્યવહાર, લોકોની પસંદગી નાપસંદગી, અભિરૂચી, વગેરે તમામ પ્રકારની માહિતી વેપારી કહેવરાવનારને હોય તો તેમાંથી કોઇને કોઈ પ્રસગે લાભ મેળવી શકાય છે. સરકારદરબાર અને કાયદાકાનુન, જકાત અને કર, રસ્તા અને સડકો, તળાવ અને કુવા, નદી અને નાળાં, વગેરેની માહિતી વેપારીને બહુ લાભકારક થઈ પડે છે. પુસ્તકો તથા વર્તમાનપત્રોનું વાંચન વેપારીને જરૂરનું છે. સમાજમાંની ઉથલપાથલ, ચર્ચા અને બીજી હીલચાલો વિષેની અજ્ઞાનતા વેપારીને નુકસાનકર્તા છે. મનુષ્યો અને તેમના સ્વભાવ તથા તેમની લહેરો તરફ દુર્લક્ષ્ય કરવાથી વેપારીનું ચાલે નહિ. અનેક ધધા અને અનેક રોજગાર, કારખાના અને નવીન નવીન કલ્પના, ઉદ્યોગોની હિલચાલ તથા પ્રયત્નોની દશા, વગેરે સર્વ બાબતોથી વેપારીએ માહીતગાર રહેવું જોઇએ. જગત્માંની હિલચાલો સાથે આપણે શો સબધ છે, એમ વેપારીથી કહેવાશે નહિ. લડાઈઓ, તહનામાં, કોલકરાર, વરસાદ, અગ્નિપ્રલય, વગેરે તમામથી વેપારીએ જાણીતા રહેવું જોઇએ. હું, મારી દુકાન અને ઘરથી આગળ મારે કશો સંબંધ નથી એવા વિચારનો વેપારી તે વેપારી જ નથી, પણ વીરડામાંનાા દેડકા બરાબર છે.

૮. **બોલવાની ઢબ**—પોતાના બોલવાની છાપ ઘરાકના હૃદયપટ ઉપર ઉઠાડવાની કળા વેપારીને અવશ્ય કરીને આવડવી જોઇએ. પુરતી માહિતીનો સંગ્રહ છે, વિદ્યાનો સંચય છે, સંભાવિતપણું સારી પેઠે છે, એવી એવી સકૃત દર્શને સામા માણસની ખાત્રી પોતાના ભાષણથી કરતા વેપારીને આવડવું જોઇએ. બોલવાની છાપ બેસારવાની કળા ઘણુંકરીને કુદરતી હોય છે; છતાં તે શ્રમસાધ્ય પણ છે. 'બોલે તેનાં બોલ વેચાય' એવી આપણામા સાધારણ કહેવત પણ ચાલે છે. તેનો અર્થ સ્પષ્ટ જ છે મુડી પુરતી હોય, વેપારીજ્ઞાનમાં કમીના ન હોય, પણ છાપ બેસારવાની કળા સાધ્ય ન હોય તો બીજું બધું વ્યર્થ જાય છે. બોલવાની કળાથી વેપારમાં કેટલું બધુ કામ સાધી શકાય છે! મુડી, માહિતી, જ્ઞાન અને બોલવાની ઢબ, એ વેપાર સર કરવાની ચતુરંગી સેના જ છે. સર્વેનું મહત્વ સરખું જ છે.

બોલવાની ઢબ એટલે લુચ્ચાઈ ઢાકી દેવાની કળા માત્ર નહિ બોલવાની ઢબનો અર્થ છેતરવાની કળા કે યુક્તિ એવો કદાપિ સમજવો ન જોઇએ. બોલવામાં મૂળ શુદ્ધ અને સ્વચ્છ પ્રામાણિકપણું હોવું જોઇએ. વસ્તુસ્થિતિ બરાબર રીતે મનમાં ઠસાવવાની કળા એનું જ નામ બોલવાની ઢબ. શુદ્ધ વકતૃત્વ એ વિદ્વાનની કળા છે. એ કળાવડે જેમ શ્રોતાઓના મન તલ્લીન કરવાનાં હોય

છે, તેમ બોલવાની છટાવડે પોતાનો માલ લેવાનું ઘરાકનું મન થાયજ એમ કરવાનું હોય છે. બોલવાની છટાથી પોતાની પ્રામાણિકતા અને શ્રેષ્ઠતા સ્થાપિત કરવાની હોય છે. જેમ વ તૃત્વ એ કઠણ કળા છે, તેમજ બોલવાની ઢબનુ પણ છે.

૯. **સભ્યતા**—સભ્યતાભરેલુ વર્તન એ સંપત્તિ મેળવવાનો સહેલો માર્ગ છે, એવો એક અભિપ્રાય છે. જે સભ્ય ન હોય, જેને સભ્યતાની જરૂર લાગતી નથી અને પોતાની સભ્યતા લોકોના મનમા જે ઠસાવી શકતો નથી, એવા માણુસે વેપાર કરવાનું માંડી વાળવું એજ બહેતર છે. આપણી પાસે કોઇ આવે તો તેની સાથે સભ્યતાથી બોલવું જોઇએ, સભ્યતાથી વર્તવું જોઇએ. ખરેખરો વેપારી કોઈ વખત પણ અસભ્યતાથી કોઇનું મન દુઃખવશે નહિ. ચોખ્ખી ના કહેવાની હશે તોપણ તે સભ્યતાથીજ કહેશે. સ્વાભિમાન અથવા પોતાની મોટાઇનો અર્થ હલકટ ગર્વ એવો થતો નથી. અસભ્યતાના વર્તનને કોઇ કદી પણ સ્વાભિમાન કે પોતાની મોટાઈ કહેશે નહિ. વેપારીની મોટાઈ–શ્રેષ્ઠતા–તેના વર્તનની સભ્યતા ઉપર સર્વાશે અવલબીને રહે છે. કેમકે મોટાઈ વગર સભ્યતા હોતી નથી, એવી વાજબી અને ખરી સમજ ઘણાઓની છે.

૧૦. **સ્વાવલંબન**—સ્વાવલબન એટલે પોતાની હિંમત ઉપર આધાર રાખવો. જાતે વિચાર કરીને તે કાયમ કરવો, પોતાનીજ હિંમત ઉપર પ્રયત્નનો આરંભ કરવો, ને પોતાનીજ કુશળતાથી તેમાં ફતેહ મેળવવાની ખાત્રી રાખવીઃ એનુંજ નામ સ્વાવલંબન. આ શક્તિ જેમનામા ન હોય તેવા માણુસે વેપાર ધંધાના ફંદમાં બિલકુલ પડવુ ન જોઈએ. નોકરી ચાકરી, કારકુની, ગુલામગીરી સ્વીકારીને પોતાનો પેટગુજારો કરવો એજ સ્વાવલબન-શક્તિ વગરના માણુસ માટે ઉત્તમ માર્ગ છે.

કયું કામ કયારે ને કેવી રીતે કરવું તેનું તારતમ્યજ્ઞાન જેનામાં ન હોય તેને વેપાર કરવાનું ફાવે નહિ. હુ મારી કુશળતાથી ફતેહ મેળવીશ એવી હિંમત જેના મનમાં ન આવે તેનામાં સ્વાવલબનશક્તિ હોયજ નહિ; ને તેવા માણુસોએ કૃપા કરીને વેપારમાં કે બીજા સ્વતંત્ર ધંધામાં પડવુંજ ન જોઇએ. જે સ્વાવલબી ન હોય તે શેઠ થવાને લાયકજ નથી; તે તો ગુલામગીરીનેજ લાયક છે. તેના માટે કારકુનીનોજ ધંધો ઇશ્વરે નિર્માણ કરી રાખ્યો છે એમ ખસુસ સમજવું.

પાઠ ૧૨ મો.

ધંધામાં ફતેહ મેળવવાનાં સાધનો.

વેપાર રોજગારમાં બરકત મળે, હાથમા લીધેલા રોજગારમાં ફતેહ મળે, એવું ઇચ્છનારને કેટલીક બાબતોની અનુકૂળતા જોઇએ છે. બરકત અથવા ફતેહ માપવાનું સાધન સામાન્ય મનુષ્યોના અભિપ્રાય મુજબ એકજ હોય છે. કીર્તિ, ગોરગરીબનો ઉપયોગ અથવા પ્રગતિના કામમાં મદદ, વગેરે બાબતો ઉપરથી બરકત અથવા ફતેહનુ માપ કરવામા આવતું નથી; પણ ઘરમાં રોકડ-નગદ નાણું કેટલું વધ્યું તે ઉપર બરકતના માપનો આધાર રહે છે. આ રીતે લોકોને લાગે છે અથવા દેખાય છે, એવી બરકત મેળવવા માટેની અનેક બાબતોમાની મુખ્ય મુખ્ય બાબતો વિષે આ પાઠમાં વિચાર કરીએ.

ધંધાની યોગ્ય પસંદગી એ પહેલી બાબત છે. પોતાની આવડ, સ્વભાવ, રહેણીકરણી અને યોગ્યતાને અનુરૂપ હોય એવા ધંધાની પહેલાં પુખ્ત વિચાર કરીને પસંદગી કરવી જોઇએ. પોતાની શરીરપ્રકૃતિ તથા માનસિક પ્રવૃત્તિનો વિચાર પણ ધંધાની પસદગી કરતી વખતે કરવો જોઇએ. પોતાનુ મન ચોટતું ન હોય અને પ્રતિકૂળ ગુણોની પોતાનામા સ્વાભાવિક સ્મૃદ્ધિ હોય એવા ધધા કે રોજગારમા ફતેહ મળવાની આશા ન રાખવી એજ ડહાપણ ભર્યું સમજવું. જે ધંધો પોતાને ગમતો ન હોય, જેમા પોતાનું મન પરોવાતુ ન હોય, જે ધંધા માટેના આવશ્યક ગુણો પોતાનામા ન હોય, એવા ધધા સ્વીકારીને ઘણા માણસો પાયમાલ થઈ ગયા છે. એટલા માટે પોતાને પ્રિય હોય એવાજ ધધાની પસંદગી કરવી એ બહુજ અગત્યનુ કાર્ય છે. આ જગત્માં 'અયોગ્ય' એવો પુરુષ છેજ નહિ. "**अयोग्य. पुरुषो नास्ति**" તો પછી "**योजकस्तत्र दुर्लभ**"-મુખ્ય અડચણ માત્ર યોગ્ય યોજનાનીજ રહે છે. કેટલાકનું કુદરતી વલણ હરકોઇ ધંધા તરફ હોય છે, ને કેટલાકને ધંધો કરવાનું ગમતુંજ નથી. વગર મહેનતે ખાવાનું મળે એમ ઇચ્છનારા બેઠાખાઉ ઘણા હોય છે. શ્રમ ન કરતાં, ઉદ્યોગ ધંધો ન કરતાં, ખાવાપીવાનું ને પહેરવા ઓઢવાનું તૈયાર મળે એ નશીબદારનુ કે શ્રીમંતનું લક્ષણ છે એમ સમજનારા મૂર્ખાઓ સેકડો છે શ્રમની યોગ્યતા-શ્રમ કરવામાં રહેલો આનંદ-અર્થાત્ શ્રમવૈભવ-શ્રમ કરવામા રહેલી મોટાઈ-આપણામાંના ઘણાઓ બીલકુલ સમજતાજ નથી, એ તેમનુ તથા આખા દેશનું દુર્ભાગ્યજ છે!

પોતાની લાયકાત કેટલી છે અને બુદ્ધિના પ્રવાહનું વહન કઇ તરફ છે એ પોતે પારખવાની જરૂર છે. એટલા માટે પોતાની યોગ્યતા અને પ્રિયતા પહેલાં પોતેજ પારખવી એ ઉત્તમ છે. પોતાનો પ્રિય ધંધો કયો, પોતે કયા ધંધા માટે લાયક છે, પોતાનાથી કયું કામ કરી શકાશે, તેનો નિર્ણય દરેકે પોતાની મેળેજ કરી લેવો જોઇએ. મગજમાં લહેર અથવા ચમકી આવતાંની સાથેજ ઉતાવળીઆપણાથી નિર્ણય કરી ન દેતાં, જે નિર્ણય કરવો તે છેવટ સુધી ટકે, સંકટ સમયે ડગમગે નહિ, એ વિષેનો વિચાર કરવો જોઇએ. **શક્તિ, શોધકપણું, સાહસિકપણું, અને બોલવાની ઢબ** એ ધંધાર્થીમાંના મુખ્ય ગુણ છે. આ તમામની બધા ધંધામા સરખીજ અગત્ય છે, એમ કાંઈ નથી. વેપાર ઉદ્યોગ માટેના અત્યત આવશ્યક ગુણો સંબંધી જુદું સ્વતત્ર વિવેચન કરવા જેવું હોવાથી અત્રે આ વિષે વધારે વિવેચન કરવાની આવશ્યકતા નથી. અત્રે આગ્રહ પૂર્વક એટલુંજ કહેવાનું કે, હરકોઈ માણસે ધંધામા પડતા પહેલાં પોતે કયા ધંધાને લાયક અને પાત્ર છે તેનો નિર્ણય પોતાની મેળેજ કરી લેવો.

ધંધા સંબંધી માહિતી પરિપૂર્ણ હોય તો ધંધામા ફતેહ મળવામાં વિશેષ અડચણ પડતી નથી. જો કે માહિતીનુ અને અકલનુ કામ મુનીમ, ગુમાસ્તા વગેરેથી કરાવી શકાય છે; પરંતુ પડની ધંધા સંબંધી અજ્ઞાનતા હોય તો ફતેહ મળવાનું બહુ કરીને અશકય થાય છે. માટે હાથ ધરેલા ધંધા વિષે પુરતી પ્રવીણતા મેળવવી, કે જેથી બરકત મળવામાં અડચણ આવે નહિ.

ભરપૂર ભંડોળ એ બરકત મળવાની મુખ્ય અને પહેલી તૈયારી છે. ધંધા માટે જોઈતા પુરતા ભડોળના અભાવે સારા અને લાભકારક અનેક ધંધા બુડી જાય છે. તેજી મંદીનો લાભ મેળવવા અને ધંધાની ચઢતી થાય તેમ શાત ચિત્તે પ્રયત્ન કરવા ભરપૂર ભંડોળની જરૂર છે. તે ગોઠવણ કરી ન હોય તો ધંધામાં ફતેહ મળેજ નહિ, એ ખાસ સમજવું.

યોગ્ય વ્યવસ્થા અને ઘટતી (વાસ્ત) ટાપટીપ ન હોય તો ધંધામાં બરકત મળવાનો સભવ ધારવો નહિ. નામુંઠામુ, આપલે, ખરીદી વેચાણ, પત્રવ્યવહાર વગેરે દરેક કામમાં ગોઠવણ–વ્યવસ્થા અને ટાપટીપની ઘણી અગત્ય છે.

હિંમત ને દૃઢતા વગર બાકીની સર્વ અનુકૂળતાઓ હોય તોપણ ધધામાં ફતેહ મળશેજ એમ ખાત્રીપૂર્વક કહી શકાશે નહિ. ધધામાં હિંમત અને દૃઢતા બહુ અગત્યનું કામ સારે છે; કેમકે જેને ફતેહ કહીએ છીએ તે કાંઈ એક દિવસમાં, એક અઠવાડિયામાં, એક મહિનામાં કે એક વર્ષમાં મળતી

નથી: તે તો બહુ મોડી અને મહા કષ્ટે મળે છે. નિરાશ થવાની ટેવ બુહેજ ખરાબ છે. હિંમત કદી પણ હારવી કામની નથી.

કરકસર એ ફતેહ મળવાનું મુખ્ય સાધન છે. માણુસ માત્ર પૈસા મેળવવાથી કદી શ્રીમત થતો નથી; પણ મેળવેલા પૈસા સંઘરી રાખવાથી શ્રીમત થાય છે. માણુસ કેટલું પેદા કરે છે તેના કરતા તે કેટલું બચાવે છે તે જોવું જોઇએ. એકલું બહુ ખાખા કરવાથી માણુસના શરીરમાં શક્તિ આવતી નથી, પણ ખાધેલું પચાવાય તોજ શક્તિ આવે છે. થોકડાબંધ પુસ્તકો ઝપાટાબંધ વાચી જવાથી કદી જ્ઞાની થવાતું નથી; પણ વાચેલાનું બરાબર મનન થાય તોજ જ્ઞાની થવાય છે. વેપારમાં ફતેહ મેળવવા માટે પણ આજ બાબત ધ્યાનમાં રાખવાની છે. કરકસર કરવી એટલે યોગ્ય અને આવશ્યક ખર્ચ પણ ન કરવું એમ સમજવું નહિ; તે તો કરવુંજ જોઇએ.

વેપારમાં બરકત–ફતેહ અને દ્રવ્ય મેળવવાનાં મુખ્ય સાધનોનું ટુકામાં વિવેચન કર્યું છે. આ સાધનો અનુકૂળ હોય તો દ્રવ્યભંડારની ચાવી હાથમાંજ છે, એમ ખુશીથી સમજવું. આ ચાવીવડે લક્ષ્મીભંડારનું તાળું બેધડક રીતે ઉઘાડતા સર્વ ભંડાર આપણી સમક્ષ ઉઘાડો છે એમ જણાયા વગર નહ રહે. એ ભંડારમાંની સર્વ સંપત્તિ કાંઇ હાથમા નહિ આવે. નદીનું સર્વ પાણી એકજ માણુસ થોડુંજ પીઈ શકે છે! જેટલુ ખોબામાં આવે તેટલુંજ પીવાય. તેમજ આપણી લાયકાત પ્રમાણે જે સપત્તિ મળે તે એકલા પોતાનાજ માટે છે એમ સમજવું નહિ. આપણે મેળવીને તેની યોગ્ય વહેચણી લોકોમાં કરવી એટલોજ સંપત્તિ મેળવનારનો અધિકાર છે, તે ધ્યાનમા રાખવું.



પાઠ ૧૩ મો.

ધંધામાં ખોટ આવવાનાં કારણો.

ધંધો રોજગાર કરીને પાચ પૈસા મેળવવાના હેતુથી કરેલા પ્રયાસમાં અનેક વખત અપયશ આવે છે, એટલે લાભ થવાનો તે થતો નથી, એટલુંજ નહિ પણ ઉલટી મુડી પણ ખોટમાં ચાલી જાય છે. આ પ્રમાણે થાય ત્યારે ‘ ખોટ આવી ’ કહેવાય છે. ધંધામાં ખોટ આવવાનાં કારણો અનેક હોય છે, માટે તે વિશે શરૂઆતથીજ ખબરદારી રાખવાની જરૂર છે.

અયોગ્ય પસંદગી. ધંધાની પસંદગી અયોગ્ય થઇ હોય તો તેમાં ઘણું કરીને ખોટ આવવાનો સંભવ ધારીજ શકાય. આપણને જે ધંધો પસંદ ન હોય અથવા જે ધંધા માટે આપણે કોઈપણ પ્રકારે લાયક ન હોઈએ તે ધંધો હાથ ધરવાથી તેમાં ખોટ આવે, એ એક સિદ્ધાન્તજ સમજવો. આપણું સ્વાભાવિક વલણ ન હોય તેવા ધંધામાં મન કદી પરોવાય નહિ; અને જે ધંધામાં મન ન પરોવાય તે ધંધો કાળજીથી અને સારી રીતે ચલાવી નજ શકાય. માટે જે ધંધો પસંદ ન હોય, જેમાં મન પરોવાતું ન હોય, જેને માટે આપણો સ્વભાવ, આપણી રહેણીકરણી, આપણો મનોધર્મ અનુરૂપ ન હોય, તેવા ધંધાની પસંદગી કરવી એ ખોટ આવવાનું પહેલું અને મુખ્ય કારણ છે.

અજ્ઞાનતા. જે ધંધો હાથ ધરવામાં આવે તેની સારી પેઠે માહિતી તે ધંધો કરનારને હોવી જોઈએ. એટલે કે તે ધંધામાંની ખાંચખુંચો, ખુબીઓ, તેને લગતો અનુભવ, એ વગેરેનું ઉત્તમ જ્ઞાન જોઇએ. તે જ્ઞાન ન હોય તો પરિણામે તેમાં ખોટ આવે છે. જે વિષે જાતની પૂર્ણ માહિતી ન હોય તેવા કામમાં ફતેહમંદ થવું બહુ મુશ્કેલ છે. પોતાના હાથ નીચે કુશળ અને હોશિયાર માણસો હોય તો તેમની પાસે ઉત્તમ રીતે કામ કરાવવાની ગોઠવણ કરવી એ એક પ્રકારનું ચાતુર્ય છે. હાથ નીચેનાં માણસો–નોકરો–ના ડહાપણનો તથા હોશિયારીનો લાભ આપણને સર્વાંશે મળે તેવી રીતે તેમને વર્તતા કરવા, એ એક પ્રકારની ઉપયોગી કળા છે. આપણે સર્વ રીતે આપણા નોકર ચાકર ઉપર આધાર રાખીએ છીએ એમ તેમને લાગે નહિ કે જણાય નહિ તે માટે સ્વીકારેલા ધંધા સંબધનું સારૂં જ્ઞાન વેપારીનામાં હોવું જોઇએ. આપણે ધંધામાં અજ્ઞાન છીએ એવું નોકર ચાકરો-ના સમજવામાં આવે તો, આપણા નફામાંથી તેઓ અન્યાયથી–અપ્રામાણિક-

પણાથી-ભાગ લેવા લાગે છે, એ નક્કી માનવું. નોકર ચાકરો અપ્રામાણિક અને સ્વાર્થપરાયણ થાય એટલે પછી ધંધામાં બરકતની આશા રાખી શકાયજ નહિ. એટલા માટે હરકોઇ ધંધો હાથ ધરતાં પહેલાં તે વિષેનું સારૂં જ્ઞાન મેળવી લેવું; પુરતું જ્ઞાન મેળવ્યા વગર ધંધામાં પડવું જ નહિ. નોકરનું ડહાપણ, મુનીમની કુશળતા, ગુમાસ્તાની અકલ, વગેરે ઉપર જ સર્વસ્વ આધાર રાખીને ધંધામાં પડનારા આપણામાં ઘણા છે; પરંતુ તેવાઓને ધંધામાં ખોટ આવતાં પણ વાર લાગતી નથી. સારાંશ કે ધધા સંબંધીનું અજ્ઞાન એ ખોટ આવવાનું બીજું મુખ્ય કારણ છે. "આટલા બધા પૈસા તમે કેવી રીતે મેળવ્યા ?" એવો એક ધનવાનને એક જણે પ્રશ્ન પૂછયો. ત્યારે તેણે જવાબ આપ્યો કે, "મને જેનું પૂર્ણ જ્ઞાન હતું તેજ ધંધો મેં સ્વીકાર્યો, અને સ્વીકારેલા ધંધા પાછળ ખાઇપીઇને હું મંડયો રહ્યો." એ ગૃહસ્થનો આ જવાબ હમેશાં ધ્યાનમાં રાખવા જેવો છે. એમાં થોડામાં ઘણો કીમતી બોધ સમાએલો છે

એક ધંધો સ્વીકાર્યા પછી તે સિવાયની બીજી બાબતોમાં પડવું નહિ

ધંધા તરફ દુર્લક્ષ.

જેનું મન અહોનીશ પોતાના ધંધામાજ લાગ્યું રહે છે, અને જેનો બધો વખત કેવળ પોતાના ધંધાના ચિંતવનમાંજ જાય છે, તે પોતાનો વટ, પોતાની શાખ, દિવસે દિવસે વધારે છે, અને સારો ફાયદો મેળવતો જાય છે એથી ઉલટું પોતાના ધંધા તરફ દુર્લક્ષ કરીને આડી અવળી બીજી બાબતોમાં માથુ મારનારા કદી તરતા નથી. જલદી અને વાજબી કરતા વધારે લાભ મેળવવાની લાલસા હોય એટલે પોતાના મુખ્ય ધંધા તરફ દુલક્ષ કરીને આડીઅવળી બીજી ભાંજગડોમાં પડવાની પ્રવૃત્તિ થાય છે. **એકદમ શ્રીમંત થવાની ઉતાવળી અને હદ કરતાં વધારે લાલસા** એ અનેક પ્રકારે ધંધામાં ખોટ લાવનારા મુખ્ય કારણોમાંનું એક છે. પોતે સ્વીકારેલા ધધા સિવાયની બીજી બાબતોમાં માથું મારવા જવું એ ભારે ભૂલભરેલું છે. પોતાની હોંશિયારી કે સર્વજ્ઞતા બતાવવાની ખાતર ઘણા માણસો પોતાના ધંધા સિવાયની બીજી બાબતોમાં માથું મારવાનો પ્રયત્ન કરે છે. પરતુ તેનું પરિણામ પોતાના ધંધામાં ખોટમાંજ આવવાનો અનુભવ તેમને જલદીજ થાય છે ડહાપણ બતાવવા જતાં મૂર્ખતાનો ચાંદ મળે છે! તેજ પ્રમાણે ઘરાકની શક્તિ, આબરૂ, શાખ, વગેરેની તરતપાસ કર્યા વગર ઉધાર ધીરધારનો ધધો કરવો એ પણ ખોટ આવવાનું એક ખાસ કારણ છે. માટે કોઇપણ ઘરાક અથવા વેપારી સાથે ઉધાર વ્યવહાર કરતાં પહેલાં ઉપરની બાબતોની પાકી તપાસ કરવી: તેમ કર્યા વગર તેવા જોખમમાં ઉતરવુંજ નહિ. ઉધાર વેપાર કરી પૈસા ઘાલમાં નાખવા કરતાં તેટલો વેપાર ઓછો થાય, એ અનેક ગણું ઉત્તમ છે.

શાખ અને તેનો દુરૂપયોગ.

આ ધંધામાં ખોટ આવવાનું પહેલું તો નહિ પણ એક મુખ્ય કારણ છે. શાખ વિશેનો સામાન્ય વિચાર અમે એક સ્વતંત્ર પાઠમાં કરી ગયા છીએ, માટે તે વિષે અત્રે ફરી ફરીને કહેવાનું ખાસ પ્રયોજન રહેતું નથી. તોપણ ટુંકામા કહેવું જોઇએ કે, ધંધાદારની બજારમાં અને લોકોમાં જે શાખ હોય તે દિવસે દિવસે વધતી જાય ત્યારેજ તેને ધંધામાં બરકત મળે છે. લોકોમાં આપણો ઈતબાર ઓછો થાય એ શાખ ઘટવાનું મુખ્ય કારણ છે. જેની શાખ ઘટવા લાગે તેનો ધંધો પણ ખોટમાં જવા લાગ્યોજ એમ સમજી લેવું. એટલા માટે શાખ કે જે ધંધામાં એક પ્રકારનું મુખ્ય ભંડોળ ગણાય છે તે જરા પણ ઓછી થવી ન જોઇએ. કેટલાક વખત અકસ્માત રીતે અને આપણી મરજી વિરૂદ્ધ, આપણા સ્વાધીનમાં ન હોય એવા અણધાર્યા બનાવો બનવાથી શાખ ઓછી થવાના પ્રસંગ આવે છે. દુકાળ, રોગચાળો વગેરેને લીધે દરેક જણની શાખ ઘટી જાય છે. આગ, ભારે રેલ અને બીજાની ખોટ-દીવાળાં વગેરેને લીધે પણ શાખ એની મેળે ડગમગવા લાગે છે. આવા પ્રસંગોમાં પોતાની જાતનું વર્તન, ધંધો કે તેની સ્થિતનો કશો પણ અપરાધ હોતો નથી. પરંતુ આવા અણધાર્યા પ્રસંગોએ પોતાની શાખ ટકાવી રાખવી એ મહા દુર્ઘટ અને ભારે ચતુરાઈનું તેમજ અગત્યમાં અગત્યનું કામ છે; અને તેમાંજ વેપારીનું કૈાશલ્ય છે. આ કૈાશલ્ય જેનામા ન હોય તેને વગર લેવે દેવે ધપ્પા ખાવાનો પ્રસંગ આવે છે, એ નાઈલાજની વાત છે. તથાપિ મુખ્ય વાત એ છે કે શાખ અને તેનો દુરૂપયોગ એ ધંધામાં ખોટ લાવનારૂં મુખ્ય કારણ છે, એમાં શક નથી; અને તેટલા માટે વેપારીએ બરાબર લક્ષમાં રાખવું કે, વેપારમાં શાખના જેટલી મહત્વની બીજી કોઈ બાબત નથી. કિંબહુના શાખ એ વેપારમાં પ્રાણરૂપ છે. વેપારનું ખરૂં સૈાભાગ્ય શાખ છે. તે શાખ કમી થાય કે નષ્ટ થાય તેના જેવી બીજી ખોટ એકે નથી.

નકામું ખર્ચ.

નફો અથવા ઉત્પન્ન શું છે તે જોયા વગર ખર્ચ કર્યા કરવું તે નકામું ખર્ચ. વાજબી કરતાં વધારે તે નકામું. વાજબી ખર્ચ એટલે ઉત્પન્નના કરતા ઓછું ખર્ચ. ઉત્પન્નના કરતાં વધારે ખર્ચ થાય તે ઉડાઉ ખર્ચ કહેવાય. તે પૈસા ખર્ચવા એમ ન કહેવાય, પણ પૈસા ઉડાવવા એમ કહેવાય છે. ઉત્પન્ન કરતાં ખર્ચ વધારે થવા લાગે એટલે ધંધામાં ખોટ આવવાની શરૂઆત થઈ એમ ખસુસ સમજી લેવું. ઉત્પન્ન કરતાં ઓછું ખર્ચ હોય તોજ લાભ કહેવાય.

ધંધામાં નફો મેળવવા માટે ખર્ચની બાબતો ઓછી અને ઉત્પન્નની બાબતો વધારે હોવી જોઈએ એ દેખીતુંજ છે. ખોટના ખાડામાં પડેલા સો માણસો- માંથી લગભગ ૫૦-૬૦ જણ નકામા ખર્ચને લીધે બુડેલા હોય છે. નફો મેળવવાનું વેપારીનું જે કૌશલ્ય છે તે ઉત્પન્ન કરતાં ઓછું ખર્ચ કરવામાંજ છે. અર્થાત્ નકામું ખર્ચ ખોટ લાવવાનું એક કારણ છે, માટે બીજી બાબતોની સાથે આ બાબત તરફ પણ પુરતું લક્ષ રાખવું.

દુર્ગુણ અને ખરાબ ટેવો.

દુર્ગુણ અને ખરાબ ટેવના લીધે કયાંય અને કદી પણ ફતેહ મળતી નથી, તો પછી વેપારમાં તો તે મળેજ કયાંથી? આળસ, ઉતાવળીઓ સ્વભાવ, બેદરકારી, મીજાજીપણું, દુર્લક્ષ વગેરે વેપારમાં બહુ ઘાતક છે. કદાચ બીજી જગાએ આ ટેવોથી ભારે નુકસાન થતું નહિ હોય પણ વેપારમાં તો તે અત્યંત નુકસાનકારકજ નીવડે છે. એટલા માટે આપણે જે ધંધો સ્વીકાર્યો હોય તેને અનુરૂપ ટેવ રાખવી, ને તે પ્રમાણે સલુકાઇભર્યું વર્તન રાખવું જોઇએ.

ધંધામાં ફતેહ મેળવવા માટેની આવશ્યક બાબતો આ પહેલાના એક પાઠમાં અમે જણાવી ગયા છીએ, તેનો અભાવ એ પણ ખોટનું એક કારણ સમજવું. આ ઉપરાંત ઈશ્વરી ક્ષોભના અનર્થો થવાથી પણ ધંધામાં ખોટ આવે છે. દુકાળ, મહાપૂર, આગ, રોગચાળો, તોફાન, ધરતીકંપ, વગેરે ઈશ્વરી ક્ષોભના અનર્થો છે. વીમો ઉતારવાની પદ્ધતિને લીધે આગ, તોફાન, રેલ, વગેરે અનર્થોથી ધંધાને નુકસાન ન થાય તેવી ઉત્તમ પ્રકારની યોજના થએલી છે. પરંતુ દુકાળ કે રોગચાળાનું નિવારણ કોઇથી કરી શકાતું નથી. ધાડ, ચોરી વગેરેનો બંદોબસ્ત સરકાર કરે છે; પરંતુ તેથી વેપારીને થતાં નુકસાન ભરાઇ આવે એવી વીમા વગેરેની સગવડ માત્ર નથી. આ પ્રમાણે ધંધામાં ખોટ આવવાનાં કારણો વિશે વિચાર ટુંકામાં કર્યા પછી છેવટે કહેવાનું તે એજ કે, આ સર્વ કારણોથી બની શકે તેટલે અંશે બચવાનો પ્રયત્ન કરવો એ સમજુ અને ઉછરતા વેપારીનું કર્તવ્ય છે.

પાઠ ૧૪ મો.

ઉધારીઆ વ્યવહારથી થતી હાનિ.

આપણને જેની જરૂર હોય તે માલ, પદાર્થ અથવા વસ્તુ વેપારીને ત્યાંથી વેચાતી લાવીએ, અને તેની કીમતના પૈસા પાછળથી આપણી સગવડે આપીએ, એ વ્યવહારને ઉધારીઓ વ્યવહાર કહે છે. અમુક વસ્તુ–પદાર્થ–માલ આપણને અવશ્ય જોઈતો હોય, પણ તેની કીમત તુરત આપવાની સગવડ નહોય–પાસે રોકડાં નાણાં નહોય–એટલે આપણી શાખ ઉપર તે વેચાતો લાવવો પડે છે. આ રીતે આણેલો માલ ઉધાર આણ્યો કહેવાય. ઉધારે લાવવું કે આપવું એ એક જાતની વેપારની પદ્ધતિ છે.

પણ આ ઉધારીઆ વ્યવહારમાં વેપારી તથા ઘરાક બેઉને ઘણું નુકસાન વેઠવું પડે છે. આ વ્યવહારથી જેટલો બન્નેનો ઘાત થાય છે, તેટલો વેપારમાં બીજા કશાથી થતો નાહ હોય. ઉધારે લેવાનું મૂળ કારણ માણસના સંસાર વ્યવહારમાની ખેંચતાણ હોય છે. વેપારમાંની બરકત નષ્ટ થવાનું કારણ ઉધાર-વ્યવહાર છે. ઉધાર એ વેપારમાં મહા સંકટરૂપ અથવા દુષ્ટ કીડરૂપ છે. ઉધાર એ વેપારને ખરાબ રોગરૂપ કે બરકતના માગમા મોટા અંતરાય રૂપ છે.

ઉધાર વેપારમાં સંકટરૂપ કેવી રીતે છે તે સમજાવવાની વિશેષ જરૂર જણાતી નથી. વેપાર એટલે ખરીદવાનો અને વેચવાનો ધંધો. માલ વેચનાર વેપારીને તેજ માલ બીજા કોઇની પાસેથી વેચાતો લેવોજ પડે છે. પોતે રોકડેથી ખરીદી લાવવું ને ઘરાકને ઉધારે વેચવું! એનો ફલિતાર્થ એટલોજ કે પોતાની પાસે રોકડા રૂપીઆ સુરક્ષિત હોય તે બીજાને સ્વાધીન કરવા! વેપારમાં મુડી કાયમ ફરતી રહેવી જોઇએ, એથીજ રોજગાર વધારે વધે છે. ઉધારથી મુડીનું ફરવું, નાણાંની ઉથલપાથલ એકદમ બંધ થઈ જાય છે. રોકડેથી વેચાણ થાય તો તે રકમ તુરત બીજો માલ ખરીદવામાં ઉપયોગી થાય છે, અને તેથી માલનો સંગ્રહ સારો થઇ વેપાર વધે છે. ઉધારીઆ વ્યવહારથી રકમ વિનાકારણ ગુ થાઇ પડે છે ને માલની નવી ખરીદીમા તે કામે આવતી નથી. ઉધારે વેચવામાં નફો વધારે મળે એ વાત ખરી હશે; પરંતુ ભારે વ્યાજ અને બહોળી ઉઘરાણી એ બન્ને બાબતો ખાસ કરીને દગો આપનારી છે, એ ચોકસપણે ધ્યાનમાં રાખવું. આ વાત બિલકુલ ભૂલવી ન જોઇએ. રોકડીઆ અને ઉધારીઆ વ્યવહારથી થતા લાભાલાભ વેપારી જેવા હિસાબી માણસને સમજાવવાની જરૂર નથી. જેની પાસે રોકડા પૈસા આપવાના ન હોય તેજ ઉધારે માલ લઇ જાય છે. રોકડેથી લેવા કરતાં ઉધારે લેવામાં નુકસાન થાય છે એ

તે સમજતો હોય છે, છતાં ઉધારે માલ લઇ જાય છે. છુટે હાથે ઉધારીઓ વ્યવહાર કરવાવાળા સેંકડો બલકે હજારો વેપારીઓ છેવટે ખોટના ખાડામાં આવી પડયાનાં દૃષ્ટાંતો આપણે હમેશા જોઇએ છીએ. આટલી બીના જાણ્યા છતાં પણ ઉધારનો વ્યવહાર કરવો એટલે જાણીબુજીને પોતાની મેળે પોતાના ઉપર સંકટ વહોરી લેવા બરાબર કે દીવો લઇને કુવામા પડવા બરાબર છે.

ઉધાર એ વેપારમાંનો દુષ્ટ રોગ છે. વેપારનો રેંટીઓ એકસરખો અને સરળપણે ચાલુ રહેવા માટે વેપારમાં રોકાએલી રકમ એટલે મુડી સતત ફરતી રહેવી જોઇએ. નાણાંની ઉથલપાથલ એ વેપારનું મુખ્ય જીવન છે. ઉધારીઆ વ્યવહારથી મુડી જયાં ત્યાં રોકાઈ પડે છે, અને તેથી નાણાંની ઉથલપાથલ થવાનું વચ્ચેજ અટકી પડે છે, અથવા થવી જોઇએ તે પ્રમાણમા થતી નથી. ઉથલપાથલ થવામાં–નાણા ફરવામાં હરકત થવી એ વેપારની નાડીઓ ચાલતી બંધ પડવા બરાબર છે, અને તેટલા માટે ઉધાર એ નાડીઓ બંધ પાડનારો ભયંકર રોગ છે એમ સમજવું.

વેપારમાંની બરકતને કરડી ખાનારી કીડ–ઉધાઈ- ઉધારી છે એ સમજાવવાની જરૂર નથી. ઉધારનો વ્યવહાર કરનાર વેપારીની દુકાન કે તેનો ધંધો વહેલા મોડો પણ બુડયા સિવાય રહેતોજ નથ. દુકાનમા, ધંધામા એક વખત એ ઉધાર રૂપી ઉધઈનો પ્રવેશ થયો એટલે તે દુકાનને- ધંધાને કરડી ખાધા વગર રહેજ નહિ. માટે તે પોતાની દુકાનમાં ભૂલેચૂકે દાખલ ન થાય તે વિશે વેપારીએ હમેશા સાવચેતી રાખવી.

ઉધાર મહા પાપરૂપ છે. ઉધારીઓ વ્યવહાર કરવા તરફ પ્રવૃત્તિ થવાનું મરૂ કારણ વધારે લાભ થાય એજ હોય છે. વાજબી કરતા વધારે કીમત ઉપજે એજ વાસના ઉધારે આપવામા હોય છે. અર્થાત ઉધાર એટલે ધરાકની પાસેથી વધારે પૈસા પડાવવાની બુદ્ધિ; અને તેટલાજ માટે ભેાળા અને ગરીબ માણસોને છેતરવાનું તે સાધન છે. ત્યારે શુ તે પાપ નથી? પોતાના પ્રતિસ્પર્ધીના ધરાકોને પોતાને ત્યાં ખેંચી લેવાની કે પોતાની સાથે સ્પર્ધા કરનાર નવા વેપારીની દુકાન જામવા ન દેવાની હલકી વાસનાથી ઉધારની શરૂઆત થાય છે. આવી રીતે પ્રતિસ્પર્ધા કરવી, બીજાને પાડવા ખાડો ખોદવો–જો કે છેવટે તે ખાડામાં પોતાનેજ પડવાનો પ્રસંગ આવે છે–એ બેઆબરૂનું કામ નથી?

સારાંશ કે ઉધારવ્યવહારથી કોઈનું કદી પણ કલ્યાણ થતું નથી, થયું નથી ને થવાનું પણ નથી. એટલા માટે તે વ્યવહારનો સદંતર નાશ જેમ જલદી થાય તેમ સારૂ. ઉધારવ્યવહારને ઉત્તેજન ન આપવું અને ઉધારવ્યવહારનો જે રિવાજ ચાલતો હોય તે બંધ કરવાનો પ્રયત્ન કરવો એ સમજુ વ્યાપારીઓનુ કર્તવ્ય છે.

પાઠ ૧૫ મેા.

વેપારમાં વિશ્વાસનું મહત્વ.

ઈતબાર, ભરોસો, વિશ્વાસ વગેરે શબ્દો વેપારના કામમાં જ્યારે વપરાય છે, ત્યારેજ તેનો સ્પષ્ટ અર્થ મનમાં ઠસે છે; અને તેના ઉચ્ચારની સાથેજ તેના અર્થનો બોધ થાય છે. આથી આ શબ્દોના અર્થોનો બોધ કરવા માટે કરેલો પ્રયત્ન કદાચ કોઇને અનાવશ્યક લાગે એ વાસ્તવિક છે. તથાપિ મનને થએલો અથવા થતો બોધ વ્યક્ત કરી બતાવવાથી તે બોધ કેટલે અંશે અને કેવો ઠસ્યો છે એ સારી રીતે સમજાય છે. વિશ્વાસ એટલે ભરોસો એટલુ કહેવાથી તેની વ્યાખ્યા થઈ ગઇ એમ નથી. વિશ્વાસ એટલે શુ સ્પષ્ટ કરીને કહેવા માટે માત્ર પર્યાય શબ્દ આપવાથી પતશે નહિ. તે માટે તો કેટલાક વાક્યો લખીએ, અનેક દાખલાઓ આપીએ, ત્યારેજ બરાબર બોધ થવાનો સંભવ છે.

વિશ્વાસ એ એક પ્રકારનો મનનો ધર્મ છે. વિશ્વાસ મનની સ્વાધીનતાની વાત છે. મનનો વ્યાપાર તે વિશ્વાસ. હું એક માણસને પાંચ રૂપીઆ આપવા પ્રવૃત્ત થાઉં ત્યારે તે માણસ આપેલા રૂપીઆ પાછા આપશે એવું જે મારા મનને લાગે તે તે માણસ પ્રત્યેનો મારા મનનો વિશ્વાસ. હુ તેને મદદ કરૂં છું તે એ માણસ ભૂલી નહિ જાય, આપેલી મદદનો કોઇ પણ પ્રકારે બદલો મને મળ્યા વગર નહિ રહે, એમ લાગે તેનુંજ નામ વિશ્વાસ. આશા ઉત્પન્ન થાય છે, મનને લાગે છે, તેનું કારણ વિશ્વાસ.

વેપારમા વિશ્વાસ મુખ્ય ચક્રરૂપ છે. જે વ્યવહારો થાય છે તે તમામ વિશ્વાસ ઉપર. વિશ્વાસ નહોય તો વેપાર રોજગાર બિલકુલ ચાલેજ નહિ; એટલું તેનું મહત્વ વેપારમાં છે. વેપારમાં ધાલ, વ્યવહારમાં નુકસાન કે છેતરામણ જે થાય છે તે પણ માત્ર વિશ્વાસનેજ લીધે થાય છે, એ નિઃસંશય છે. ફસાયલો માણસ, ખોટમાં આવેલો વેપારી, કે નુકસાનીમાં પડેલો ગૃહસ્થ 'અરેરે! હું વિશ્વાસે રહ્યો તેથીજ આમ થયું' એમ કહી નિસાસા નાખે છે. આનાં અનેક અને અસંખ્ય કારણો હશે, પણ તેમાં પહેલું અને મુખ્ય કારણ વિશ્વાસનું હોય છે.

એટલા માટે વેપાર ધધો કરનારાઓએ 'વિશ્વાસ'ની બાબતમાં બહુ ખબરદારી રાખવી જોઇએ. વેપારમાં કોઇનો વિશ્વાસ ન કરવો એમ એક તરફથી કહેવામાં આવે છે, અને બીજી તરફથી વિશ્વાસ વગર વ્યાપાર ચાલેજ

નહિ, એમ પણ પ્રતિપાદન કરવામાં આવે છે. અનુભવ જોઇએ તો બન્ને તરફથી સરખોજ મળે છે. માણસની યોગ્યતા કિંવા કીમતનો આધાર તેના વિશ્વાસ ઉપર અવલંબીને રહે છે. માણસની પરીક્ષા કરવાનું સાધન પણ વિશ્વાસજ છે. એટલા માટે વિશ્વાસની બાબતમાં અતિશય ખબરદારી રાખવી પડે છે. વિશ્વાસનો ઘાત–નાશ કરવો એ મોટું પાતક ગણાય છે. વિશ્વાસઘાત એ ભયંકર અપરાધ મનાય છે; અને વિશ્વાસઘાતને માટે શિક્ષા પણ ભારે કરવાનો સરકારનો ધારો છે.

વિશ્વાસ સર્વવ્યાપી છે. વિશ્વાસ એ મનોધર્મ અત્યંત શ્રેષ્ઠ માનેલો છે. વિશ્વાસ ઉપર આખું જગત્ ચાલે છે. વિશ્વાસ સુખનું સાધન છે. વિશ્વાસ હોય તો ચિંતા, કાળજીનો ત્રાસ હોતો નથી. ઈશ્વર ઉપર વિશ્વાસ જોઇએ, માણસ ઉપર વિશ્વાસ જોઇએ, પોતાની જાત ઉપર વિશ્વાસ જોઇએ, અને પોતાના કામ ઉપર પણ વિશ્વાસ જોઇએ. વિશ્વાસ વગર આ જગત્‌માં કોઈજ કામમાં ફતેહમંદ થવાતું નથી. શરીરમાં જેમ પ્રાણ તેમ વ્યવહારમાં વિશ્વાસ છે.

વિશ્વાસથી વિશ્વાસ વધે છે, વિશ્વાસ વગર વિશ્વાસ વધતો નથી. વિશ્વાસ આપ્યા વગર વિશ્વાસ મળતો નથી. વિશ્વાસ જમીનમાં પાકતો નથી, વિશ્વાસ આકાશમાંથી પડતો નથી, પણ વિશ્વાસરૂપી ઝાડમાંથીજ વિશ્વાસ પેદા થાય છે. ઇશ્વર ઉપર વિશ્વાસ આવવો એ ઈશ્વરની કૃપા છે. વ્યવહારમા વિશ્વાસ ઉત્પન્ન થવા માટે આચરણ અથવા વર્તણુક કારણભૂત છે. આ પ્રમાણે વિશ્વાસનું સામર્થ્ય વર્ણવ્યું વર્ણવી શકાય તેવું નથી. વિશ્વાસથી માથે તુટી પડેલા અનર્થો જોઇએ તેટલા છે. મોટા અન્તઃકરણનું લક્ષણ છે. અવિશ્વાસુ સ્વભાવ સારો ગણાતો નથી. આમ પરસ્પર વિરોધી પ્રકાર વિશ્વાસના છે, માટે વેપાર ધંધો કરનારાઓએ વિશ્વાસની બાબતમાં પોતાનું ધોરણ કેવું રાખવું, પોતાનું વર્તન કેવા પ્રકારનું રાખવું, તેનો નિર્ણય કરવો એ બહુ કઠણ છે. તોપણ અનુભવી વેપારીઓના મત પ્રમાણે વિશ્વાસની બાબતમાં નિશ્ચિત જેવા થએલા કેટલાક નિયમો નીચે આપીએ છીએઃ—

૧ વેપારમાં કોઇનો પણ વિશ્વાસ કરવો નહિ.

૨ અનુભવ અનુકૂળ હોય તોજ થોડો ઘણો વિશ્વાસ કરવો; નહિ તો નહિ.

૩ વિશ્વાસઘાત કરનારને આપણાથી ઘટતું શાસન થશે એવી પુરેપુરી ખાત્રી હોય તો તેની ઉપર ઇતબાર–વિશ્વાસ–થોડો ઘણો રાખવો.

૪ પોતાનો અંગિક, કે જે આપણો વિશ્વાસઘાત કરે તો તેના કલ્યાણથી આપણને દુઃખ થઇ તેનું વેર લેવાની લાગણી અંતરમાં ન થાય એવા માણસ ઉપર થોડો ઘણો વિશ્વાસ રાખવો.

૫ બહુ દિવસને પરિચિત–ઘણી લાંબી મુદતને જેને અનુભવ હેાય એવા ઉપર થેાડેા ઘણેા વિશ્વાસ રાખવેા.

૬ જેના વિષે આપણા અન્તઃકરણમાં કલ્યાણબુદ્ધિ ખરી અને નિરપેક્ષ વસતી હેાય તેના ઉપર વિશ્વાસ રાખવામાં ચિંતા નથી.

૭ અનુભવથી ઉલટ ખાત્રી થતા સુધી પ્રત્યેક મનુષ્ય સંપૂર્ણ વિશ્વાસને પાત્ર નથી એમજ ધારીને ચાલવું એ ઇષ્ટ અને હિતકર છે.

૮ આપણે ખરેખરેા અને અન્તઃકરણપૂર્વકને તથા નિરપેક્ષ વિશ્વાસ રાખીશું તેા તે વિશ્વાસના બદલેા તેજ પ્રમાણે મળ્યા વગર રહેશે નહિ, એવી ભાવના પણ ઘણાની હેાય છે.

૯ અન્તઃકરણમાં ન હેાય પણ મેાઢેથી અને કંઇક કૃતિથી વિશ્વાસ છે એવી માત્ર બતાવણી કરીને બીજાના આપણી ઉપરના વિશ્વસની ખાત્રી કરી લેવી એ વેપારીનું ચાતુર્ય છે, એમ પણ કેાઈ કેાઈ પ્રતિપાદન કરે છે.

એટલા માટે વિશ્વાસની બાબતમા કયા નિયમ પ્રમાણે વર્તવું તે વિષે ચેાકસ નિર્ણય કાંઈ કહી શકાતેા નથી. પરન્તુ વર્તનમાં વિશ્વાસના સંબન્ધમાં બહુ સાવધાની રાખવી એ ઉત્તમ માર્ગ છે. વિશ્વાસ રાખીને છેતરાવા કરતાં વિશ્વાસ રાખવ઼ામા પ્રથમથીજ સાવધાન રહેવું એ ઉત્તમ છે.

પાઠ ૧૬ મેા.

વીમેા, તેની જરૂરીઆત ને તેના ફાયદા.

વેપારમાં જોખમ અનેક પ્રકારનાં હેાય છે તે જોખમથી કેટલીક વખતે મેાટું નુકસાન થાય છે, અને તેથી વેપારી છેક પાયમાલ થઈ જાય છે. આગ લાગવી, દરિયામાં તેાફાન થઇને માલનું ડુબવું, એ વેપારમાં અણધાર્યાં જોખમેા ખાસ કરીને છે. આવી જાતના જોખમમાંથી વેપારીને બચાવવાના પ્રયત્નને વીમેા કહેવામાં આવે છે. માણસની જીન્દગીનેા વીમેા, આગનેા વીમેા અને પાણીમાં માલ ડૂબે તેનેા વીમેા, એવી વીમાની મુખ્ય ત્રણ પદ્ધતિએા છે. વીમેા ઉતારવેા એટલે નુકશાનીની જવાબદારી માથે લેવી. દુકાનમાં કે વખારમાં માલ ભર્યો હેાય તેને આગ લાગે તેા જે નુકશાન થાય તે ભરી આપવાની જામીનગીરી વીમેા ઉતારનાર કંપની આપે છે. તેજ પ્રમાણે જળમાર્ગે આવતેા માલ પાણીમાં ડૂબી જાય તેા તેની નુકશાંની ભરી આપવાની જામીનગીરી પણ આપે છે.

એવી કંપનીઓની રચના અને વ્યવહાર ચલાવવાની પદ્ધતિ ઘણી વ્યવસ્થિત અને એકદમ વિશ્વાસ બેસે એવાં હોય છે. સામાઇક ભંડોળના ધોરણે સ્થપાએલી અને સરકારમાં નોંધાએલી કંપની (મંડળી) એજ વીમો ઉતારવાનું કામ કરે છે. પ્રથમ ભાગીદારો પાસેથી થોડું થોડું ભંડોળ ભેગું કરી નિયમિત કંપની સ્થાપવામાં આવે છે. પછી વીમો ઉતારવાની માલની કીંમત ઉપર સેંકડે અમુક લવાજમ લેવાનું મુકરર કરી તે પ્રમાણે દર વરસે વસુલ કરવામાં આવે છે. જે વરસે જે માલનો વીમો ઉતારવામાં આવ્યો હોય તે વરસે તે માલને કાંઈ નુકશાન નજ થાય તો તે વરસની લીધેલી રકમ વીમા કંપનીને ચોખ્ખા નફા તરીકેજ મળે છે. આ પ્રમાણે ઘણી રકમો મળતાં મોટું ભંડોળ ભેગુ થાય છે. કોઇને નુકશાની ભરી આપવી પડે ત્યારે તે એકઠા થયેલા ભંડોળમાંથીજ આપવામાં આવે છે. દાખલા તરીકે ધારો કે એક વીમા કંપનીએ ૧૦૦ વખારોનો વીમો ઉતાર્યો છે. તે સો વખારોમાં મળીને દશ લાખ રૂપીઆનો માલ છે, એમ કલ્પના કરીએ. દરેક વખારના વીમાનું લવાજમ દર વરસે આશરે દશ રૂપીઆ આવતું હોય તો સો વખારના હજાર રૂપીઆ આવે. દર વરસે તે વખારોને આગ લાગે એવું તો કદી બનતુંજ નથી. પાંચ દશ વરસે કોઈ એકાદ વખારને આગ લાગે તો લાગે. ધારો કે ૧૦ વર્ષમાં આગ બીલકુલ લાગી નથી, તો વીમો ઉતારનાર કંપનીને તેટલાં વર્ષમાં લવાજમના રૂપીઆ દશ હજાર મળ્યા. દશ વર્ષ પછી એક વખારને આગ લાગી ને તેથી પાંચ હજાર રૂપીઆનો માલ બળી ગયો તો તે નુકશાની માલ ધણીને ભરી આપવા માટે એકઠા કરેલા દશ હજાર રૂપીઆમાથી પાચ હજાર રૂપીઆ કાઢવા પડે, તે કંપનીને કાંઈ ભારે લાગે નહિ; ને વેપારીને પાંચ હજાર રૂપીઆનું સામટું નુકશાન થાત તે પણ વીમાને લીધે થાય નહિ. તેને તો બળેલા માલની કીંમત રોકડી મળે છે. પોતાના માલને નુકશાન થાય તેટલા માટે દશ વર્ષમા તેણે સો રૂપીઆ વીમાના લવાજમના ભર્યા હતા; પણ તેના બદલામા એકી વખતે સામટો પાંચ હજારનો લાભ થયો. વેપારીઓને લાભ થાય, વીમો ઉતારનાર કંપનીને નુકશાન ન થાય, જે રકમ ભરી આપવી પડે તે ઘણાઓ ઉપર થોડી થોડી-તેમને ન સમજાય તેવી રીતે-વહેચાઈ જાય, એવો ખુબીભર્યો મેળાપ વીમાની પદ્ધતિમા થયેલો છે. વીમો ઉતારેલા માલને થયેલું નુકશાન વીમો ઉતારનારી કંપની પોતાનાં ઘરના નાણાંમાંથી કાંઈ ભરી આપતી નથી. તેમજ અમુક વેપારીને આટલું નુકશાન થયું છે, માટે તેમાં તમે આટલો હિસ્સો આપો એમ સ્પષ્ટપણે કહીને ઉઘાડી રીતે નુકશાનીનો બોજો લાદવાનું કામ પણ આ વીમા કંપનીઓને કરવાનો પ્રસંગ આવતો નથી. વીમો ઉતારવાની આવી રીતની કુશળતાભરી પદ્ધતિ આવશ્યક, ઉપયોગી અને ઘણી લાભકારક છે.

આગના વીમાની પદ્ધતિના જેવીજ બીજી જાતના વીમાની પદ્ધતિ હોય છે. આગનો વીમો, જળમાર્ગનો વીમો, જીન્દગીનો વીમો, નોકરના બેઈમાનીપણાનો વીમો, અકસ્માત અને આપઘાતથી વિકલાંગ થવાનો વીમો, વગેરે કેટલાક પ્રકારના વીમાની પદ્ધતિઓ હમણાં ચાલુ થઈ છે. પેશ્વાઈના વખતમાં આપણા દેશમાં વીમો ઉતરાવવાની વેપારીઓમાં પદ્ધતિ હતી. તે વખતે ચોરી, રેલ, લુંટફાટ અને જપ્તી (બીજા પ્રદેશના સરકારની) નો પણ વીમો ઉતારવામાં આવતો. ઇંગ્રેજી સામ્રાજ્ય વેપારની વૃદ્ધિ ને પરિપક્વતા માટે વધારેમાં વધારે સગવડવાળું છે, એટલુંજ નહિ પણ, વેપારની વૃદ્ધિની હદજ નહિ એજ એ સાર્વભૌમ સત્તાનું સૌભાગ્ય છે, અને તેથીજ વીમાકંપનીઓની પદ્ધતિ પણ પૂર્ણતાએ પહોંચી છે.

ઇશ્વરી કોપથી થનારી નુકશાનીનો બદલો વાળનારી આ અત્યંત વ્યવસ્થિત અને ચતુરાઈભરેલી પદ્ધતિનો યોગ્ય ઉપયોગ કરવામાં ડાહ્યા, હોશિઆર અને દક્ષ વેપારી કદી પણ આનાકાની કરશે નહિ. આપણા દેશમાં સર્વ પ્રકારના વીમા ઉતારનારી પરદેશની સેંકડો કંપનીઓએ પોતાની પેઢીઓ સ્થાપી છે. તેમ જ કેટલીક દેશી કંપનીઓ પણ થોડાંક વર્ષો થયાં સ્થપાઈ છે ને તેજ પ્રમાણે કામ કરે છે. એ બહુ ખુશી થવા જેવું છે. વીમો ઉતારવાના કામકાજ માટેનો એક સ્વતંત્ર કાયદો સરકારે કરેલો છે.

પરદેશની વીમા કંપનીઓ આપણા દેશમા લગભગ એકસોને આશરે હશે. પરદેશી વીમા કંપનીઓ હોવાથી દેશમાંનું કેટલુંક ભંડોળ તેમના હસ્તક રહે, ને તે રકમનો ઉપયોગ દેશની સાંપત્તિક સ્થિતિ સુધારવા તરફ બીલકુલ ન થાય એ ધનોત્પાદક શાસ્ત્ર પ્રમાણે મોટું નુકશાન છે, એવો કેટલાકનો અભિપ્રાય છે. પરદેશી વીમા કંપનીઓ થયેલું નુકશાન ભરી આપે છે તેને લીધે તે રકમ દેશમાં આવે છે એ વાત ખરી છે; પરન્તુ વીમા કંપનીઓ નુકશાનને બદલે જે રકમ આપે છે તે પોતાની મુડીમાંથી આપતી નથી પણ લવાજમ તરીકે એકઠી થયેલી રકમમાંથીજ આપે છે. એટલા માટે દેશમાના જોખમનો વીમો ઉતારવાનું કામ બને ત્યાં સુધી દેશી કંપનીઓનેજ આપવું એ દેશકલ્યાણનું કાર્ય છે, એ દેશી વેપારીઓએ લક્ષમાં રાખવું જોઈએ.

પાઠ ૧૭ મો.

વેપારી જ્ઞાનનાં સાધનો.

વેપાર એ ઘણું કઠણ શાસ્ત્ર છે. વેપાર એક મોટી કળા છે. વેપારનું મહત્વ ઘણું મોટું છે અને જગત્‌નો વ્યવહાર વેપારથી વ્યાપ્ત છે. મહાન્ રાજ્યની શ્રેષ્ઠતા વેપારની વૃદ્ધિ ઉપર આધાર રાખે છે. એટલે દેશની મોટાઇ તેના વેપારની વૃદ્ધિ ઉપર અવલંબીને રહે છે. રાષ્ટ્રીય સુખ, રાષ્ટ્રીય સંપત્તિ એ સર્વે વેપારવૃદ્ધિ ઉપરજ પૂર્ણપણે આધાર રાખે છે, આ વાત સ્પષ્ટ છે. આ પ્રમાણે છે ત્યારે વેપારશાસ્ત્રનું જ્ઞાન ક્યાંથી મળશે અને તે સંપાદન કરવા માટે કયાં કયાં સાધનોની આવશ્યકતા છે એ પ્રશ્નનો વિચાર સ્વાભાવિક રીતેજ મનમા આવે છે, અને તેથી એ વિષયનું થોડુંઘણું વિવેચન કરવાની જરૂર છે.

અનુભવ એ વેપારશિક્ષણની મુખ્ય શાળા છે. એ શાળામા વેપારી જ્ઞાન સારૂં અને પુષ્કળ મળી શકે છે. આ શાળામાં શીખ્યા વગર વેપારી જ્ઞાન મેળવવાનું અશક્ય છે. ઉમેદવારી કરી વેપારમાં પડયા વગર વેપારી જ્ઞાન મેળવવાની કોઈ માણસે કદી પણ આશા રાખવી નહિ. વેપાર કરવાથી વેપારની ખુબી સમજાય છે. ધંધાનું શિક્ષણ આપનાર ધંધો છે, અનુભવ મેળવતાં જે નુકસાન વહવું પડે છે તે આ શિક્ષણ મેળવવા માટે આપવાની દક્ષિણા કે ફી છે. ધંધાની, વેપારની શરૂઆત કરવી, અનુભવ લેવો, અનુભવ લેતી વખતે વિચાર કરવો, અનુભવથી સમજાય તે તત્વો સમજવાં, મળે તેટલી માહિતી મેળવી ધ્યાનમાં રાખવી, આ માર્ગ પ્રથમ અને મુખ્ય છે. વેપારી જ્ઞાન મળવાનું ને મેળવવાનું પહેલું સાધન જાતે વેપાર કરવો એ છે. વેપારી શિક્ષણ મેળવવાની મુખ્ય શાળાઓ વેપારીની દુકાનો, પેઢીઓ, વખારો, અને બજારો છે.

વેપારની સાથે બહુજ સંબંધ રાખનારા અર્થશાસ્ત્ર, ધનોત્પાદનશાસ્ત્ર, અને અંકાનુમાનશાસ્ત્રનું વ્યવસ્થિત અધ્યયન વ્યવહાર તેમજ તત્વવિચારની દૃષ્ટિથી કરવું જોઇએ. અર્થશાસ્ત્રમાં પૈસો, નાણું–દ્રવ્ય સંબંધી સર્વે બાજુનો અને એકંદર વ્યવહારનો વિચાર કરવામા આવેલો હોય છે. અર્થશાસ્ત્રનો વધારે વ્યવહારિક વિચાર જેમાં હોય તેને ધનોત્પાદકશાસ્ત્ર કહે છે. વેપારીઓને અર્થશાસ્ત્રના જ્ઞાનની જરૂર ડગલે ને પગલે પડે છે. વેપારીઓ અર્થશાસ્ત્રના સિદ્ધાન્તના બહાર એક ડગલું પણ ભરી શકતા નથી. અર્થશાસ્ત્ર એટલે વેપારશાસ્ત્ર એમ કહીએ તો પણ ચાલે. વધારે તો શું પણ અર્થશાસ્ત્ર એ વેપારીઓની "ભગવદ્‌ગીતા" છે એમજ કહી શકાશે.

અંકાનુમાનશાસ્ત્ર એટલે સર્વ પ્રકારના આંકડાની શુદ્ધ-સાચી માહિતી મેળવી પછી તેના ઉપર પ્રમેય બેસાડવાની કળા અથવા વિદ્યા. ઇંગ્રેજીમાં Statesices એવું જે શાસ્ત્રને કહે છે તેનેજ 'અંકાનુમાન' એ નામ આપણી ભાષામાં મુકરર કરેલું છે. દેશમાં વસ્તી કેટલી, લોકોને ખપની વસ્તુઓ કઇ, કુલ જમીન કેટલા એકર, તેમાની વાવેતર કેટલી થઇ, પડતર કેટલી રહી, પેદાશ કેટલી થશે, માલ કેટલો પાકયો, વગેરે સર્વ પ્રકારના આંકડાનું અનુમાન લઇ તે વિષે અનુમાન બાંધવું તે 'અંકાનુમાન શાસ્ત્ર' તેજી મદી, છત અને ખપ એ સબધે કાંઈક અનુમાન કરવાને આવશ્યક સાધનોની વેપારી ધંધામાં જરૂર છે. અને આ તેજીમંદીનું તથા છત અને ખપનું કામ અંકાનુમાનશાસ્ત્રથી સારી રીતે સમજાય છે. અંકાનુમાનશાસ્ત્ર અને દુનિઆની નવાજુનીની ખબરો સામાજિક વ્યવહારમાંના વહેવાર, મેળા, ઉત્સવ ઇત્યાદિની આજસુધીની માહિતી, વગેરે સાધનો અનુકૂળ હોય એટલે વેપારી જ્ઞાન સહેલાઇથી મેળવવામા અડચણ પડતી નથી. સરકાર અંકાનુમાનના સાધનો પ્રતિ વર્ષે જગતમાં પ્રગટ કરે છે. આવી માહિતી જાહેર કરવી એ વેપારી સભાઓ પોતાનું મુખ્ય કર્તવ્ય ગણે છે. આગગાડી, પોસ્ટ, તાર, વગેરે ખાતા પોતપોતાનો વહેવાર કેવો અને કેટલો થયો એ વગેરેની માહિતી પ્રસિદ્ધ કરે છે. ખેતી સબંધી માહિતીના આંકડા, પાક, વાવેતર, પેદાશ, વગેરેના અદાજપત્રકો સરકાર સર્વ લોકને જાહેર કરે છે. દરરોજના તાજા સમાચાર અને આખી દુનિઆની ખબરો છાપાંને પ્રસિદ્ધ કરવાનું કામ વર્તમાનપત્રો કરે છે. માટે વેપારી જ્ઞાન સંપાદન કરવાની જેની ઇચ્છા હોય તેણે અંકાનુમાનશાસ્ત્રનું અને તે સબધી પ્રસિદ્ધ થતા બીજાં સાધનોનું વાચન હમેશા રાખવું જોઇએ. દરરોજ પ્રસિદ્ધ થતા વર્તમાનપત્રો પણ ધ્યાનથી વાચવા જોઇએ.

વેપારી સભાઓ વેપાર સબધી માહિતી એકઠી કરે છે. પરદેશના વેપારી વકીલો પોતાની માહિતીનો ઇતિહાસ પ્રતિ વર્ષે બહાર પાડે છે. વેપાર ઉદ્યમ સંબધે નિરતર ચર્ચા કરનારાં વર્તમાનપત્રો અને માસિક પુસ્તકો પ્રસિદ્ધ થાય છે. વેપારને લગતા વિષયો સબધી ખાસ ગ્રંથો બહાર પડે છે તે બધાનું પરિશીનલ કરવું એ વેપારી જ્ઞાન મેળવવાના સાધનોમાંનું એક સાધન છે. આપણી ભાષામા વેપાર સબંધી જ્ઞાનનાં પુસ્તાં સાધનો હજુ તૈયાર થયેલાં નથી. અર્થશાસ્ત્ર ઉપર બે ત્રણજ પુસ્તકો થયા છે. વેપારી અંકાનુમાનની થોડીઘણી માહિતી આપનારાં બે ત્રણ પુસ્તકો પ્રસિદ્ધ થયેલાં છે, તે સિવાય વેપારી વાઙમય આપણી ભાષામા બિલકુલ નથી એમ કહીએ તો પણ ચાલશે. મુંબઈની દેશી વેપારી મંડળી તરફથી એક માસિક પત્ર નીકળે છે તે સિવાય નિયમિત વેપારી

જ્ઞાનની માહિતી આપનારૂં એકે માસિક કે સાપ્તાહિક પત્ર નીકળતું નથી, એ દિલગિરીની વાત નથી ?

વેપારી શિક્ષણ આપનારી પ્રાથમિક અને ઉચ્ચ પ્રતિની શાળાઓ એ વેપારી જ્ઞાન સંપાદન કરવાનું વ્યવસ્થિત સાધન છે. આપણા દેશમા હજુ એ માટેની સગવડ થયેલી નથી, પરંતુ તેવી સગવડ કરવા તરફ સરકારનું તેમજ લોકોનું લક્ષ હમણાં દોરાયું છે ને મુંબઈમાં એવી એક વેપારી કોલેજ સ્થાપન થઈ છે એ દેશના ભવિષ્ય માટે ખુશી થવા જેવું છે. વેપારી વર્ગને અને વેપારીઓના ચુવાન બાળકોને તેમજ સ્વભાવતઃજ જેનું વલણ વેપાર તરફ હોય તેવા લોકોને ઉપયોગી થઇ પડે એવા વાચન પાઠનાં પુસ્તકો, એ વેપારી જ્ઞાન સહેલાઈથી સંપાદન કરવાનું સાધન છે. પરંતુ આપણી ભાષામાં તે સબંધી પણ કાંઈ અનુકૂળતા નથી, અને તે ન હોય તે પણ રાસ્ત (યોગ્ય) છે. કારણ કે પુસ્તકો લખવા જેટલી વિદ્વત્તા વેપારી મંડળમાં હોતી નથી, ને પુસ્તક લખવાની યોગ્યતાવાળા વિદ્વાનમાં ઉત્તમ ખપનારા વેપાર સંબંધી અણમાહિતગાર હોય છે! તેમ છતા વેપારી જ્ઞાનના મૂળતત્વો કુમળા મનપર ઠસાવનારા વાંચન પુસ્તકોની હાલમા ઘણી જરૂર છે, તેમા કાંઈ શંકા નથી.

પાઠ ૧૮ મો.

અંકાનુમાન શાસ્ત્ર-તેજી મદીનું જ્ઞાન.

અંક એટલે આકડા અને તે આકડા ઉપરથી જણાતું અનુમાન તેને અંકાનુમાન એવુ કહે છે. એ એક સ્વતત્ર શાસ્ત્ર છે. વેપારમાં આ અકાનુમાન શાસ્ત્રનો ઘણો ઉપયોગ હોય છે. તેજી મદીનું જ્ઞાન એ વેપારનો પ્રથમ આધાર સ્તંભ છે. કઇ જણસ ક્યારે અને શા માટે તેજીથી ખપશે અને તેની ખપત એકદમ થશે કે નહીં તે જાણવું એ વેપારના કામમા અતિ મહત્વનું છે. તેજ પ્રમાણે કઈ ચીજની કયા કારણથી મદી થશે એટલે બીજા શબ્દોમા કહીએ તો તે જણસને ઘરાક નહિ મળે, તે ચીજનો ભાવ સારો ઉપજશે નહિ, તેનો ખપ વધારે થશે નહિ, એ બધું ધોરણ વેપારી માણસે જાણવું અવશ્યનું છે. વેપારી ઉથલ પાથલનું મુખ્ય ચક્ર એટલે તેજી મંદી જાણવાના સાધનની અનુકૂળતા છે. વેપારી ધોરણ જેને કહે છે તેનું મૂળ તેજી મદી જાણનારાની શક્તિમા હોય છે. શક્યા શક્યતા અને સાધ્યતા નક્કી કરવાની હોંશિયારી વધારે હોય અને તેની સાથે અંકાનુમાનની સિદ્ધતા હોય તો તેજી મંદી ઝટ જણાઈ આવે છે. જે વેપારી

ઈસમને તેજી મંદી જલદી સમજાય છે તેનેજ વેપાર સાધ્ય થાય છે. સોંઘા ભાવમાં ખરીદી કરવી ને ભાવ વધે એટલે વેચવું એ વેપારીનુ પહેલું ને મુખ્ય કામ છે. અમુક પદાર્થ સોંઘો ક્યારે ને કેવા સંજોગોમાં થાય છે એ સમજાય તો તે પદાર્થની મંદી સમજી તે વખતે ખરીદીની તૈયારી કરવાનું ઠીક પડે છે. તેમજ તેજી થાય એટલે તે વેચવાનો વખત છે. માટેજ ખરીદી અને વેચાણુ કરવાને તેજી મંદીનું જ્ઞાન અવશ્ય જોઇએ. આ જ્ઞાનને શક્યાશક્યતા અને સાધ્યાસાધ્યતા જેને અંગ્રેજીમાં Science of Possibilities and Probabilities કહે છે તેની જરૂર છે. આવી પરિસ્થિતિ છે માટે તેનું પરિણામ આવું થશે, આ પ્રમાણે બનવું અશક્ય છે, આવી સ્થિતિમાં અમુક વાત સાધ્ય ને અમુક અસાધ્ય થાય, એવી એવી રીતે અનુમાનો બાંધી નિર્ણય કરવાની કળાનેજ શક્યાશક્યતા અને સાધ્યાસાધ્યતાનું શાસ્ત્ર કહે છે. હવે અંકાનુમાન શાસ્ત્ર એટલે અમુક કારખાનામાં આટલા મજુર છે, તેમાં રોજ આટલો માલ નીકળે છે, અમુક જાતનો કાચો માલ અમુક ઠેકાણે આટલો પેદા થયો, અમુક ધાન્યનું અમુક પ્રાંતમાં આટલું વાવેતર થયું, તેનું ઉત્પન્ન આટલું થયું, અમુક ઠેકાણે અમુક લોકોનો આટલો સમૂહ છે, તેમને અમુક દિવસોમાં અમુક અમુક ચીજોની આટલી જરૂર પડી, વગેરે પ્રકારની માહિતી આંકડાથી જણાઈ આવે છે. તે માહિતીનું અવલોકન કરી અમુક પ્રકારના અનુમાન પર આવવું તેથી તેજી કે મદી ઠરાવી શકાય છે, તે શાસ્ત્રને અંકાનુમાન શાસ્ત્ર એવું સાર્થનામ આપેલું છે. એ પ્રમાણે આંકડા ઉપરથી અનુમાન કાઢયા બાદ એ શક્ય કે અશક્ય ને સાધ્ય કે અસાધ્ય તેનો નિર્ણય કરવાનાં સાધનોની જરૂર છે, ને તે શક્યાશક્યતા ને સાધ્યાસાધ્યતાના શાસ્ત્રથી સારી પેઠે પુરી પડે છે.

આવી રીતે અંકાનુમાન શાસ્ત્ર અને શક્યાશક્યતા અને સાધ્યાસાધ્ય શાસ્ત્રનો સંબન્ધ છે અને આ બંને શાસ્ત્રોનું જ્ઞાન હોય અથવા એ બંને શાસ્ત્રોની સારી પેઠે અનુકૂળતા હોય તો તેજી મંદી વિશેની અટકળ સારી પેઠે કરી શકાય છે. તેજી મદીની અટકળ બરાબર રીતે કરતાં આવડે એટલે બિનચૂક ધોરણુ મુકરર કરવામાં અડચણુ પડતી નથી. માટેજ વેપારીએ કે વેપાર કરવાની ઇચ્છા રાખનારે આ બંને શાસ્ત્રની અવશ્ય માહિતી મેળવી લેવી જોઇએ. અકાનુમાનશાસ્ત્રની અનુકૂળતા માટે સરકાર આંકડા મેળવી હમેશાં પ્રસિદ્ધ કરે છે. દરસાલ સરકાર તરફથી અકાનુમાન સંબન્ધી પરિપૂર્ણ માહિતી પ્રજાને સાદર કરવામાં આવે છે, તેનો વેપારીઓએ ઉપયોગ કરવો જોઈએ.

પાઠ ૧૯ મો.

અર્થશાસ્ત્રના અધ્યયનની આવશ્યકતા.

અર્થ એ સંસ્કૃત શબ્દ છે. અર્થ એટલે પૈસો, દ્રવ્ય તે સંબંધી જે શાસ્ત્ર તેનું નામ અર્થશાસ્ત્ર છે. વેપારમાં મુખ્ય કામ પૈસાનું-મુડીનું જ હોય છે માટે તે સંબંધી માહિતીની વેપારીને ઘણી જરૂર હોય તેમાં નવાઈ નથી. અર્થશાસ્ત્રનું સારૂં જ્ઞાન એ વેપારમા પ્રવીણતા સંપાદન કરવાનું એક સાધન છે. અર્થશાસ્ત્રમાં વેપારી તત્વોનું વિવેચન ઘણું હોય છે, માટેજ અર્થશાસ્ત્રનું અજ્ઞાન વેપારમાં અને વેપારીઓને ન જોઇએ. જે ઉદ્યોગ અથવા ધંધાનો પ્રારંભ કરીએ તે ઉદ્યોગ અથવા ધંધાનું શાસ્ત્ર પૂર્ણપણે અવગત હોવું ખાસ જરૂરનું છે. વેપારનો અને અર્થશાસ્ત્રનો સબંધ ઘણોજ નજીકનો છે અર્થશાસ્ત્રમા વેપાર તત્વોનું વિવેચન હોય છે તેથી અર્થશાસ્ત્રના અધ્યયનની પ્રત્યેક વેપારીને જરૂર છે. અર્થશાસ્ત્રની પરિપૂર્ણતા અર્વાચીન કાળમાં ઘણી થયેલી છે. આપણી ભાષામા અર્થશાસ્ત્રનો પહેલો માનનીય ગ્રન્થ દી. બ. અંબાલાલ સાકરલાલ દેસાઇએ લખેલો છે. ત્યાર બાદ આ શાસ્ત્ર ઉપર બીજા બે ગ્રન્થ પ્રસિદ્ધ થયેલા છે. કોલેજોમા અર્થશાસ્ત્રનો સંપૂર્ણ વિષય શીખવવાનો વહીવટ ઘણા વર્ષથી છે. આમ છતાં આ અર્થશાસ્ત્રનું અધ્યયન હજુ સુધી વેપારી મંડળમા શરૂ થયેલું નથી એ શોચનીય છે. હજુ પણ વેપારી મંડળનું લક્ષ તેમને ખાસ ઉપયોગી અર્થશાસ્ત્રના અધ્યયન તરફ થોડું ઘણું પણ દોરાય તો બહુ આવકારદાયક થઈ પડે.

ઉત્પાદન, **વિભજન**, અને **વિનિમય** એ ત્રણ બાબતોનું પૂર્ણ વિવેચન અર્થશાસ્ત્રમા કરેલું હોય છે. ઉત્પાદનનો અર્થ પેદાશ એટલે પદાર્થ પકવવો. વિભજન એટલે વહેચણી કરવી; પેદા થયેલી ચીજોની વહેચણીને વિભજન કહે છે. વિનિમય એટલે અદલોબદલો; પોતાની પાસેની ચીજ જેને જરૂર હોય તેને આપી તેની પાસેથા જે ચીજની આપણને જરૂર હોય તે ચીજ લેવી તેને અદલો બદલો એટલે વિનિમય કહે છે. અર્થશાસ્ત્રના આ મુખ્ય ભાગ છે માટેજ આ શાસ્ત્રનો બધો સબંધ વેપારની સાથે આવી મળે છે. અર્થશાસ્ત્રમા ઉત્પાદન અથવા પેદાશના પ્રકરણમા જમીન, મજૂરી, ને મુડી એ ત્રણેનું વિવેચન કરેલું હોય છે. જમીનની ફળદ્રુપતા મજુરી કે ભાંડવલ સિવાય શક્ય નથી. જમીન, મુડી અને મજુરી એ ત્રણેનો સંયોગ થાય ત્યારેજ માણસના નિર્વાહ માટેની વસ્તુઓ તૈયાર થાય છે. એ ત્રણે વગર કોઈ પણ વસ્તુ તૈયાર થવી શકય નથી. માટે ઉત્પાદન સંબંધી વિવેચન કરતી વખતે જમીન, મજૂરી અને મુડીનો વિચાર કરવાની

જરૂર છે. જમીન, મજૂરી અને મુડી એ ત્રણે સંબંધી યથાસ્થિત વિવેચન કરીએ તેા તેમાં બીજી ઘણી બાબતોનેા સમાવેશ થાય. મુડીની સાથેજ શાખ, વ્યાજ વગેરે અનેક બાબતોનેા વિચાર મનમાં આવી ઉભેા રહે છે. તેજ પ્રમાણે મજૂરી અને જમીનને માટે છે. માટેજ ઉત્પાદન સંબંધી પૂર્ણ વિવેચનની માહિતી માટે તે શાસ્ત્રનુ વ્યવસ્થિત અધ્યયન કરવું જરૂરનું છે.

વિભજન એટલે વહેંચણીના પ્રકરણમાં શ્રમ વિભાગાદિકનેા સમાવેશ થાય છે. આપણા બધા વેપારીએા વિભજન-વ્યવસાયમાં ગુંથાયેલા રહે છે. એટલે પેદા થયેલેા માલ આ દેશનેા બીજા દેશમાં અને બીજા દેશનેા આ દેશમાં ખપાવવાની ખટપટ કરવી એજ એકલી વેપારની રીત તેએા જાણે છે, ને તેમાંજ ગુચવાયલા રહે છે. ખપ ને છાનના ગુઢ અને ગહન તત્વે આ વિભજન પ્રકરણના વિવેચનમાં ઉત્તમ રીતે પ્રતિપાદન કરેલાં હેાય છે. જકાત મુક્ત અથવ સંરક્ષિત વેપાર વગેરેના સવિસ્તર વિવેચન ને જ્ઞાનની વેપારી મંડળને ખાસ જરૂર છે.

વિનિમય એ વેપારવૃક્ષનું મૂળ બીજ છે. બજારભાવ, દેશની આયાત અને નિર્ગત વેપારનાં તત્વેા ઇત્યાદિનું સવિસ્તર વિવેચન આ વિનિમય પ્રકરણમાં હેાય છે. અર્થશાસ્ત્ર વિશે આવી સક્ષિપ્ત માહિતી આપવાથી અર્થશાસ્ત્રના અધ્યયનની આવશ્યક્તા વેપારીએાને આપેાઆપ સમજાશે નહિ. અધ્યયન ન કરતાં અનુભવથી અને અનુભવજન્ય અનુમાનના યેાગે હેાશિઆર વેપારીને વ્યવહારમાં ખપજેટલા અર્થશાસ્ત્રનાં મુખ્ય તત્વેા તેા પેાતાની મેળે સમજાય છે, તર્કશાસ્ત્રના અધ્યયનથી વાદવિવાદ શી રીતે કરવેા તે સમજાય છે, પણ તર્કશાસ્ત્ર ન જાણનારા ઉત્તમ પ્રકારે વાદવિવાદ કરનારા ઘણા લેાકેા હેાય છે; કિબહુના બધાજ હેાય છે. તેજ નિયમ અર્થશાસ્ત્રને પણ લાગુ પડે છે. અર્થશાસ્ત્ર ન સમજનારા પણ ભારે વેપાર કરનારા ઘણા લેાકેા હેાય છે. આમ છે તેાપણ અર્થશાસ્ત્રના અભ્યાસની વેપારીએાને આવશ્યકતા નથી અથવા તેનેા ઉપયેાગ નથી એમ તેા કેાઈથી કહી શકાશે નહિ અર્થશાસ્ત્ર ઘણેા ગહન વિષય છે. પણ તે શાસ્ત્રનેા પૂર્ણ અને બહુ નિકટનેા સબંધ વેપાર અને વેપારી સાથે સધાયલેા છે માટે વેપારીએ કે વેપાર કરનારની ઇચ્છા રાખનારે અર્થશાસ્ત્રના અધ્યયનની ઉપેક્ષા બીલકુલ કરવી નહિ. અર્થશાસ્ત્રનેા વેપારવ્યવસાયમાં કેટલેા ઉપયેાગ છે તે તે શાસ્ત્રનું અધ્યયન કર્યા સિવાય કદાપી સમજાય નહિ. હાથમાં લીધેલા કાર્યમાં પૂર્ણપણે ફતેહ મેળવવી એવી ઇચ્છા ડાહ્યા મણુસેાને સ્વાભાવિક રીતે હેાય છે. વેપારમાં પૂર્ણપણે ફતેહ મેળવવામાં જે ત્રણ ચાર શાસ્ત્રેા જાણવાની ખાસ જરૂર છે તેમાં અર્થશાસ્ત્ર વધારે શ્રેષ્ઠ અને મહત્વનું છે. "ધનેાત્પાદન શાસ્ત્ર" એ શબ્દ અર્થશાસ્ત્રનેા બહુ નજીકના સંબંધનેા અને વધારે ખુલ્લેા ભાવદર્શક શબ્દ તરીકે ગણાય છે. ધનેાત્પાદન શાસ્ત્ર, સંપત્તિશાસ્ત્ર, અથવા

અર્થશાસ્ત્ર એ એકજ મુખ્ય શાસ્ત્રનાં નામ છે. અર્થશાસ્ત્ર ઉપર ઇંગ્લિશ ભાષામાં અતિ ગહન અને વિસ્તૃત વિવેચનથી ભરપૂર એવા અનેક ગ્રંથો છે. આપણા દેશના વેપારીઓને અર્થશાસ્ત્રની રૂચી લાગે, અર્થશાસ્ત્રનું અધ્યયન આવશ્યક જણાય અને અર્થશાસ્ત્ર ઉપર ગ્રંથોની જરૂર જણાવા લાગે તો પછી આ શાસ્ત્ર ઉપર દેશી ભાષામાં ગ્રંથો તૈયાર થવાને વાર લાગે નહિ. અર્થશાસ્ત્ર એટલે શું અને તેની વેપારી લોકોને શા માટે જરૂર છે એ પ્રથમ જણાય એ હેતુથી આ પાઠ ખાસ લખવામાં આવ્યો છે.

પાઠ ૨૦ મો.

જકાત અને વેપારતત્વ.

સર્વ રાજકીય સત્તા પોતાના હાથમાં લીધેલી વ્યક્તિને અથવા સંસ્થાને પોતાના દેશના ઉદ્યોગ ધંધાનું અને વેપાર ઉદ્યમનું સંરક્ષણ તથા સંવર્ધન કરવાનું હોય છે. તેમ કરવું એ તેમનું પવિત્ર અને મુખ્ય કર્તવ્ય છે. પ્રજાના સંરક્ષણનું તેમજ પ્રજાના ઉદ્યોગ ધંધાના સંવર્ધનનું કામ રાજા કે સરકાર હસ્તક હોય છે. પ્રજા પાસેથી કર લેવા માટેજ માત્ર નહિ, અથવા કરેલા કે કરવાના ખર્ચની વસુલાત માટેજ નહિ, પણ કર નાખવામાં બીજો પણ ખાસ હેતુ હોય છે. ઉદ્યોગ ધંધા કે વેપાર ઉદ્યમના સંવર્ધન સંબંધી નિયમ કરવા માટે સરકાર વેપારને લગતા જે કર લે છે તે કર જકાતના નામથી ઓળખાય છે. કર બે જાતના હોય છે: પ્રત્યક્ષ અને અપ્રત્યક્ષ. બજારમાં આવતા માલ ઉપર સેકડે-કિંમત અથવા તોલ અગર માપ ઉપર કર લેવામાં આવે તો તે લોકોને ભારે લાગતો નથી. સરકાર મીઠા પર દર મણે બે રૂપિયા કર કે જકાત લે છે આ વાત ઘણા લોકો જાણે છે, તેમ છતા આ કર પ્રત્યક્ષ ભાસનો (લાગતો) નથી, જણાતો નથી ને સમજાતો નથી, માટે આવા કર અપ્રત્યક્ષ કર કહેવાય છે. મીઠું ખાનાર માણસ માત્રને આ કર ભરવો પડે છે, પણ તે પ્રત્યક્ષપણે નહિ પરંતુ અપ્રત્યક્ષપણે ભરવો પડે છે. દરેક ઘરવાળાને બબે કે ચાર ચાર રૂપિઆ કર મ્યુનિસિપાલીટીને આપવો પડે તે પ્રત્યક્ષ કર કહેવાય.

વેપારની બાબતમાં જે અપ્રત્યક્ષ કર ભરવો પડે છે તે જકાત કહેવાય છે. વેપારમાં જકાત લેવામાં આવે છે તે જકાતનાં કેટલાંક મુકરર તત્વો હોય છે. જકાતનાં તત્વમાં જુદી જુદી ત્રણ પ્રકારની પદ્ધતિ હોય છે. અનિયંત્રિત (મુક્ત અથવા ખુલ્લી એવું પણ કહે છે), સંરક્ષિત વેપાર પદ્ધતિ અને યથા-

યોગ્ય એટલે જેને જેવી ઘટે તેવી વેપાર પદ્ધતિ, એવી ત્રણ પ્રકારની વેપારી પદ્ધતિ હાલમાં પ્રચલિત છે. આ દરેક પદ્ધતિનું સામાન્ય લક્ષણ કહેતાં પહેલાં જકાત બેસાડવાનાં તત્વ, હેતુ અને આવશ્યકતાનું વધારે પ્રસ્ફોટન કરવાની જરૂર છે. વેપાર સંબંધી જકાત બેસાડવાના મુખ્ય કારણ ચાર છેઃ—

૧. પોતાના દેશના ઉદ્યોગ ધંધા સાથે બીજા દેશો કે પ્રાંતોના રોજગાર પ્રતિસ્પર્ધા કરી શકે નહિ, એટલે પોતાના દેશના ઉદ્યોગ ધંધાની પડતી થાય નહિ; પોતાના દેશના ઉદ્યોગ ધંધા સાથે બીજા દેશોના ઉદ્યોગ ધંધાની હરિફાઇ ન થાય; પોતાના દેશના માલ કરતાં બીજા દેશોમાંથી સોઘા ભાવે માલ લાવી પોતાના દેશમાં વેચી શકાય નહિ.

૨. દેશમાનો કાચો માલ પરદેશ જઇ દેશના લોકોના ઉદ્યોગનો નાશ થાય નહિ; કાચા માલનો પાકો માલ તૈયાર કરવાનો ધંધો પડી ભાગે નહિ

૩. જરૂર વગરના, અનાવશ્યક, અપાયકારક પદાર્થોની સમૃદ્ધિ ન થાય ને તેને ઉત્તેજન પણ ન મળે.

૪. દેશનું દ્રવ્ય બહારના પદાર્થ લેવામાં ખરચાય નહિ. કેમકે દેશની સંપત્તિ બહાર જવા દેવી એ બરાબર નથી.

આ ચાર અથવા તેમાંના કોઇ પણ એકાદ કારણસર સરકાર વેપાર રોજગાર ઉપર જકાત નાખે છે.

જકાતના આ તત્વથી વેપાર પદ્ધતિના ત્રણ પ્રકાર ઉદયમા આવે છે. પહેલો પ્રકાર અનિયંત્રિત વેપાર. દેશમાંનો માલ પરદેશ જવાને અને પરદેશનો માલ દેશમાં આવવાને કોઈ પણ પ્રકારનો પ્રતિબંધ ન થાય તેને અનિયંત્રિત વેપાર કહે છે. ઇગ્લાંડ અને હિંદુસ્તાન એ બેજ દેશો વચ્ચે અનિયંત્રિત વેપાર તત્વોનો સ્વીકાર આપણી સરકારે કરેલો છે. આ અનિયંત્રિત વેપાર તત્વને લીધે ઇંગ્લાંડનું ભારે કલ્યાણ થયું છે. પણ તેજ અનિયંત્રિત વેપાર તત્વથી હિંદુસ્તાન દિવસાનુદિવસ ગરીબ દશામાં આવે છે એવું આ દેશના અર્થશાસ્ત્રવેત્તાનું કહેવું છે. ઇગ્લાંડના અર્થશાસ્ત્રવેત્તા એમ પ્રતિપાદન કરે છે કે પ્રથમ નુકશાન થાય એવો ભાસ થાય તોપણ આ અનિયંત્રિત વેપારતત્વથીજ એકંદરે ફાયદો થયા સિવાય રહે નહિ. પ્રતિવર્ષ આ દેશનો કરોડો રૂપિયાનો માલ પરદેશમાં જઇ ત્યાં ખપે છે, ને બીજા દેશોનો તૈયર થયેલો પાકો માલ હિંદુસ્તાનમાં મુબલક આવે છે, આથી હિંદુસ્તાનને અત્યંત નુકશાન થાય છે. કાચો માલ પરદેશમાં જાય છે તેથી કાચા માલનો પાકો માલ બનાવવાની મજુરી હિંદુસ્તાનના લોકોને મળતી નથી, એટલું જ નહિ પણ આજ કચા માલનો પાકો થયેલો માલ ખરીદવાથી ઘણોક લાભ

બીજા દેશોને મળે છે. બીજા દેશોમાનાં અજસ્ર કારખાનાંને પોતાનો માલ લાવી અહીંઆ સસ્તા દરથી વેચવાનું પોસાય છે તેથી અહીંનાં કારખાનાંઓ અને કારીગરોને ઘણું સોસવું પડે છે.

બીજી વેપાર પદ્ધતિ સંરક્ષિત છે. ઇંગ્રેજીમાં Protected કહે છે તેનું સંરક્ષિત એ ભાષાંતર છે. આપણા દેશના ઉદ્યોગ ધંધા સાથે પરદેશના લોકો હરિફાઈ કરે નહિ માટે પરદેશમાથી આવેલા માલપર ભારે જકાત સરકાર બેસાડે છે. એથી પરદેશથી આવતો માલ મોઘો પડે છે. થોડા વર્ષ પૂર્વે અમદાવાદની મીલોનું ઘણુ કાપડ એક વેપારીએ જર્મનીમાં વેચવા મોકલ્યું. અમદાવાદનું કાપડ જર્મનીના કાપડ કરતા સોઘા ભાવે વેચી શકાય તેમ હતું પણ અમદાવાદના માલ જર્મનીમાં આવા સોઘા ભાવે વેચાય તો જર્મનીની મીલોવાળાને નુકસાન થાય અને જર્મનીના મુડીવાળાઓનો તેમજ મજુરોનો ફાયદો જતો રહે માટે જર્મન સરકારે અમદાવાદથી આવેલા કાપડ ઉપર સેકડે ૩૦-૩૫ ટકા જકાત બેસાડી, તેથી અમદાવાદના માલ ત્યાના માલ કરતા મોઘો થયો ને ત્યા વેચવો પોસાયો નહિ એવી રીતે દેશના વેપારનું અને ઉદ્યોગ ધંધાનું સંરક્ષણ કરવા માટે જે જકાત નાખવામાં આવે છે તે સરક્ષિત વેપાર તત્વને લીધે છે. હિંદુસ્તાનમાથી ફ્રાન્સમા તૈલી અનાજ ઘણુ જાય છે. ત્યાંની સરકાર આ અનાજ ઉપર જકાત બેસાડતી નથી. કેમકે તૈલી અનાજ એ કાચો માલ છે, કાંઇ પાકો માલ નથી. પણ તેજ ધાન્યનું તેલ કાઢી હિંદુસ્તાનમાથી ફ્રાન્સમા મોકલવામાં આવે તો ત્યાંની સરકાર એ માલ ઉપર સેકડે ૩૦-૪૦ ટકાની ભારે જકાત એકદમ નાખે છે. આનો હેતુ કાચા માલનો પાકો માલ તૈયાર કરવાના કામમાં મળતો મજુરી વગેરેનો લાભ પોતાનાજ દેશમાં રહે એ છે આનેજ સંરક્ષિત વેપારતત્વ કહે છે. ફ્રાન્સ, જર્મની, અમેરિકા વગેરે બધા દેશ અને વસાહતોમાં સંરક્ષિત વેપારતત્વનો ત્યાની સરકારે સ્વીકાર કરેલો છે.

યોગ્ય-વેપારતત્વ એનો અર્થ મુક્ત વેપાર એટલે ખુલ્લો અથવા અનિયંત્રિત વેપાર તત્વના સ્વીકારવાળા રાષ્ટ્ર સાથે તે તત્વથી વર્તવું ને સંરક્ષિત તત્વવાળા રાષ્ટ્ર સાથે સરક્ષિત તત્વથી વર્તવું. દાખલા તરીકે, ઉપર દર્શાવેલી જર્મન સરકારની જકાત. અમદાવાદના કાપડ ઉપર જર્મન સરકારે જકાત બેસાડી તે રાસ્ત છે કારણ તે દેશની સરકારે સરક્ષિત વેપાર તત્વનો સ્વીકાર કરેલો છે. પરન્તુ તેજ જર્મનીનો કરોડો રૂપિયાનો માલ હિંદુસ્તાનમાં પ્રતિવર્ષે આવે છે પણ તેની ઉપર જકાત નથી; કારણ કે હિંદુસ્તાનમાં અનિયંત્રિત વેપાર તત્વનો સ્વીકાર અગ્રેજ સરકારે કરેલો છે. હિંદુસ્તાનના પાકા માલ ઉપર ફ્રાન્સની સરકાર જબરી જકાત નાંખે છે પણ ફ્રાન્સથી આવતા માલપર હિંદુસ્તાનમાં જકાત નથી. માટે જ

સંરક્ષિત વેપાર તત્વવાળા સાથે સંરક્ષિત વેપાર તત્વથી વર્તવું, અનિયંત્રિત વેપાર તત્વવાળા સાથે અનિયંત્રિત વેપાર તત્વથી ચાલવું, એને જ યેાગ્ય વેપાર તત્વ કહે છે. ઇંગ્રેજીમાં જેને Fair trade કહે છે તેનું ભાષાંતર યેાગ્ય વેપાર એવું કરેલું છે.

વેપાર પદ્ધતિમાંના તત્વની બાબત—જકાતને માટે આટલેા વિચાર બસ છે. આ તત્વ સિવાય પણ દેશમાં જકાત લેવાતી હેાય છે. રસ્તા, પૂલ વગેરે વેપારનાં સાધને કરેલાં હેાય છે તેના ખર્ચ માટે થેાડી ઘણી જકાત બેસાડવામાં આવે છે. સમુદ્રમાં ડક્કા વગેરે બાંધેલા હેાય છે તેને માટે પણ થેાડી ઘણી જકાત હેાય છે. શહેરસુધારા માટે પણ જકાત નાખવામાં આવે છે. સરકારના ખર્ચમાટેનું કેટલુંક ઉત્પન્ન પણ વેપારના પદાર્થો ઉપર જકાત બેસાડીને લેવામા આવે છે.

પાઠ ૨૧ મેા.

મુસાફરીથી વેપારીને થતા લાભ.

વેપારી લેાકેાને બજારેા, જુદા જુદા દેશ, પ્રાંત વગેરેમાં કઈ કઈ વસ્તુઓની જરૂર છે અને શેની શેની પેદાશ થાય છે તેની પુરેપુરી માહિતીની ખાસ જરૂર છે. લેાકેાના રીત રિવાજ કેવા છે? વાર તહેવાર ક્યા છે? મેળા-ખેળા ક્યારે ભરાય છે? લેાકેાની અભિરૂચિ કેવા પ્રકારની છે? અમુક વેપારી કેવેા છે? અમુક શું વેપાર કરે છે? કઈ જણસ ક્યાં ને કેટલી પાકે છે? આ અને આના જેવી બીજી જરૂરી બાબતેાની વેપારીને જરાએ જરા માહિતી જોઇએ. રસ્તા, સડક, ટેાલનાં નાકાં, ગાડી ભાડું, પૂલ, નદી નાળા, વગેરેની માહિતી હેાય તેા એક સ્થળેથી બીજે સ્થળે માલ લઈ જવા લાવવામાં કેટલું ખર્ચ આવે અને શી રીતે લઈ જવાય કે લાવી શકાય અને તેને કેટલેા વખત લાગે, તે બધાંનું અનુમાન કરવાનું મુશ્કેલ પડતું નથી. લેાકાભિરૂચિ, લેાકરિવાજ, અને લેાકેાની રહેણી કરણીનું નજરેાનજર અવલેાકન કરવામાં આવે તેા અમુક સ્થળે ક્યા માલનેા ઉઠાવ વધારે થશે, ક્યા માલનેા ઉઠાવ નહિ થાય, એની બરાબર અટકળ થઈ શકે છે. અમુક જગાએ કયેા પદાર્થ કેટલેા પાકે છે, અને તે ખરીદવાનેા ને વેચવાનેા સમય કયેા, એની સાચી માહિતી, તે પ્રાંત કિંવા દેશ જાતે નજરે જોયા સિવાય થઈ શકવી કઠણ છે. વેપારીને અથવા વેપાર કરવાની ઇચ્છા રાખનારને મુસાફરીની ખાસ જરૂર છે. ખરીદી અને વિક્રી, પેદાશ અને ખપ, એનું જ્ઞાન તેમજ આડત અને ઘરાક એ વિશે જેટલી માહિતી મળી શકે

તેટલી મેળવી તેનો યોગ્ય ઉપયોગ પોતાના ધંધાના લાભ માટે કરવો એ વેપારી લોકોનું મુખ્ય કર્તવ્ય છે. આ કર્તવ્ય યથાયોગ્ય બજાવવાનું મુખ્ય અને સહેલું સાધન મુસાફરી છે. આપણું ઓળખાણ બીજાને અને બીજાનું ઓળખાણ આપણને હોય તો વ્યવહાર વૃદ્ધિમાં તેનો ઉપયોગ થાય છે. વ્યવહાર શુદ્ધ અને સારી પદ્ધતિનો હોવાનો ઘણોખરો આધાર અરસપરસના ઓળખાણપર હોય છે, અને અરસપરસનું ઓળખાણ મુસાફરીથીજ જલદી સાધ્ય થાય છે.

મનુષ્યના સ્વભાવની પરીક્ષા કરતાં આવડવી એ વેપારી ચાતુર્યમાંનું એક મહત્વનું અંગ છે. આ અંગની પોતાને ઉત્તમ પ્રકારની ઓળખાણ થાય એવી જેની ઇચ્છા હોય તેણે મુસાફરી કરી બને તેટલી વધારેમાં વધારે વ્યક્તિઓના સહવાસમાં આવવું જોઇએ. લોકરિવાજ, લોકોની અભિરૂચિ, વગેરેનું જ્ઞાન અનેક લોક સમૂહનું સૂક્ષ્મ અવલોકન કર્યા શિવાય થવું અશક્ય છે. મુસાફરી કરવાથી આવું અવલોકન સહેલાઇથી થાય છે. મુસાફરીથી મનુષ્યાવલોકનની શક્તિ વધે છે. મુસાફરીથી અનેક પ્રકારના અનુભવ થાય છે. મુસાફરીથી આપણી જ્ઞાનદૃષ્ટિ વધારે સતેજ થાય છે. મુસાફરીથી મનુષ્યસ્વભાવના ભિન્ન ભિન્ન નમુના અનાયાસે જોવામાં આવે છે. મુસાફરીથી અનુમાન બાધવાની શક્તિને પૂર્ણતા આવે છે. અટકળ બાંધવી, શકયાશકયતાનો નિર્ણય કરવો ને સાધ્યાસાધ્યતાનો વિચાર કરવો, એ ત્રણે બાબતોની વેપારીને જરૂર છે, અને એ ત્રણે બાબતો મુસાફરીથી સારી રીતે સાધ્ય થાય છે.

મુસાફરી કરવી એ એક પ્રકારનો વેપારજ છે. કેમકે આપણો માલ ગામ પરગામ કે દેશ પરદેશમાં ખપાવવાનું કામ મુસાફરીથી સારૂં થાય છે બજારમા દુકાન હોય છે તે દુકાનમાથી માલ લઇ ફેરીવાળો ઘેરેઘેર ફરી માલ ખપાવે છે. તેમ પરગામ અથવા પરદેશમાં માલ ખપાવવાને મુસાફરી જેવો બીજો વધારે સારો ઉપાય નથી. એ પ્રમાણે અનેક રીતે વિચાર કર્યાથી વેપારી જ્ઞાન સંપાદન કરવાની જેને ઇચ્છા હોય તેણે મુસાફરી કરવી જોઇએ, એમ સ્પષ્ટ સમજાશે. વેપારી એટલે દેશ પરદેશ ફરનારો એવી સમજ આપણા દેશમાં પૂર્વાપરની છે. આખું વર્ષ મુસાફરી કરવાની જરૂર નથી, અથવા એકદમ તમામ મુસાફરી કર્યાથી કામ સરે છે એમ પણ સમજવું નહિ. વેપારીએ વર્ષમાં ઓછામાં ઓછી ત્રણેક માસ મુસાફરી કરવી જોઇએ. મુસાફરીમાં ગાંઠના પૈસા ગુમાવવા એ પણ ઠીક નથી. મુસાફરીનું ખર્ચ પરભારૂં નીકળવું જોઇએ. વધારે સ્પષ્ટ શબ્દમાં કહીએ તો મુસાફરીમાં ખરીદી અને વિક્રી આ બંને કામ ફાયદા પડતી રીતે કરવાં જોઇએ. જે વેપારી વધારે મુસાફરી કરે છે તે વધારે હોંશિયાર, વધારે ચાલાક અને વધારે ચાણાક્ષ થાય છે. જેણે વધારે મુસાફરી કરેલી હોય તે

વેપારીનો વેપાર પણ વધારે મોટો અને વધારે વ્યવસ્થિત હોય છે. ટુંકામાં વેપારીને મુસાફરી એ અતિ લાભકારક છે એ નિઃસંશય અને સર્વમાન્ય વાત છે. મુસાફરી એ પોતાની એક જાતની જાહેર ખબર છે. તેમજ મુસાફરી એ વેપારી જ્ઞાનની શાળા છે. મુસાફરી વેપાર ચાતુર્યને માટે ઉમદા અને ઉસ્તાદ શિક્ષક છે. પોતાનો વેપાર વધારવાનું ખરૂં અને મોટું સાધન મુસાફરી છે. મુસાફરી એ વેપારીનું એક જાતનું કર્તવ્ય છે. માટેજ પોતાનો વેપાર ખીલવવાની દૃષ્ટિએ મુસાફરી કર્યા વગર રહેવું એ સમજુ વેપારીને ઘટારત નથી.

પાઠ ૨૨ મો.

વેપારની સગવડો.

અત્યંત અનુકૂળ સગવડો સિવાય વેપારની વૃદ્ધિ થવી અશક્ય છે. હાલનો જમાનો વેપારની સગવડને કેવળ યોગ્ય છે. હાલના જમાનાને 'વેપારયુગ' એવું નામ આપવામાં આવે તો તે બરાબર અર્થબોધકજ થશે. હાલના વખતમાં વેપારવૃદ્ધિ એજ આદિ કર્તવ્ય એવું હાલમાં દરેક જણને લાગે છે. પ્રજા તેમજ સરકારનું વેપારની વૃદ્ધિ તરફ વિશેષે કરીને લક્ષ ખેંચાયલું છે. વેપારની વૃદ્ધિના સાધાનોની અનુકૂળતા વધારવી એ આપણું કર્તવ્ય છે એમ સરકારને લાગે છે. દેશનો ખરો વૈભવ વેપારવૃદ્ધિમાં છે એવી સર્વની માન્યતા થયેલી છે. દેશની મહત્તાનું માપ એટલે વેપારવૃદ્ધિની અનુકૂળતા એવો એક સામાન્ય સિદ્ધાંત થવા માંડયો છે. દેશમાં વેપારની વૃદ્ધિ થવી એજ દેશનું સૌભાગ્ય છે એમ બધાને લાગવા માંડયું છે. પૂર્વે સામાન્ય વલણ સમશેર તરફ હતું તે હવે ત્રાજવાં તરફ વળેલું સ્પષ્ટ દેખાય છે. લૉર્ડ મેકોલે નામનો એક નામાંકિત મુત્સદ્દી અને માર્મિક વિદ્વાન્ વિલાયતમાં થઇ ગયો. તેણે પાર્લામેંટમાં એક વખત સ્પષ્ટ કહ્યું હતું કે, "આપણી રાજસત્તા હિંદુસ્તાન ઉપરથી ઓછી થાય તો તે બહેત્તર છે પણ હિંદુસ્તાનનો વેપાર માત્ર આપણા હાથમાં રહે તો બસ છે." વેપાર એ સાર્વભૌમ સત્તા કરતાં પણ વધારે મહત્વનો અને લાભકર્તા છે, એવો ઇગ્લાન્ડના મુત્સદ્દીઓનો દૃઢ અભિપ્રાય હોય એમ લૉર્ડ મેકોલેના આ ઉદ્ગાર ઉપરથી જણાય છે. સરકારનાં જેટલાં જેટલાં સાર્વજનિક અને લોકોપયોગી ખાતાં છે તે બધાંનું વળણ વેપારને અનુકૂળ સાધનોની સિદ્ધતા કરવા તરફનું દેખાય છે અને તેમનો પ્રયત્ન પણ તેજ દિશામાં હોય છે. હાલના વખતમાં સુધરેલી અને શાંતતાપ્રિય કોઇ પણ સરકારને પોતાનો રાજ્યકારભાર ચલાવવો એટલે વેપાર

વૃદ્ધિને અનુકૂળ સાધનોની સિદ્ધતા કરવી એજ છે, એવું લાગે છે; અને તે બાજુ તરફજ તેમનો પ્રયત્ન હોય છે. હિંદુસ્તાનની સાર્વભૌમ અંગ્રેજ સરકાર વેપારી છે. વેપારના બળ ઉપરજ તેમણે આટલું વિસ્તીર્ણ રાજ્ય મેળવ્યું છે. અંગ્રેજ સરકારના રાજકારભારનાં ખાતાં વેપારની સગવડ માટેજ નિર્માણ થયેલાં છે એમ સ્પષ્ટ દેખાય છે. ટપાલ ખાતું વેપારની સોઈ માટે; તારખાતું વેપારની સગવડ માટે; ઇજનેર ખાતું, પૂલ, સડકો, આગગાડી વગેરે દ્વારા વેપારની સગવડ માટે; પોલીસ ખાતું, એ પણ વેપારીની સગવડને ઘણું ઉપયોગી છે. એ પ્રમાણે ઘણે ભાગે રાજ્યકારભારનાં એકંદર ધોરણો વેપારની સગવડ માટેજ જાણે નિર્માણ થયેલાં હોય એમ દેખાય છે. લોકનાયક, સમાજના આગેવાન અને રાજકીય પુરૂષોની બધી ખટપટ અને પ્રયાસ વેપારની સગવડની તજવીજ માટે વિશેષે કરાને હોય છે એમજ જણાય છે. તાત્પર્ય એટલુંજ કે વેપારની સગવડની અભિવૃદ્ધિ એજ હાલના જમાનાનું ઐહિક કર્તવ્ય છે એમ પ્રજા અને રાજાને ભાસે છે. ત્યારે વેપાર સવર્ધનના કામમાં કઈ કઈ સગવડો હાલ અનુકૂળ છે તેનો થોડો ઘણો વિચાર અત્રે કરવો ઇષ્ટ છે.

ટપાલ-તાર:—વેપારમાં ટપાલ અને તારખાતું એ બધામા વિશેષ ઉપયોગનું છે. સસ્તું જોઇ ખરીદી કરવી ને મોઘું જોઇ વકરો કરવો એ વેપારનું મૂળ તત્વ છે. કયો માલ કયા શા ભાવે અને કેટલો મળે છે કે ખપે એ હકીકત એક પૈસો અથવા અર્ધા આનાનું ખરચ કર્યાથી સત્વર ટપાલ માર્ફતે જણાય છે. કાશીનું કાર્ડ હોય કે રામેશ્વરનો કાગળ હોય તો પણ તેમાં એક પૈસો કે અડધો આનોજ ખરચ થવાનો. આખા ભરતખંડના કોઇ પણ ગામની કે પ્રાંતના હકીકત એક પૈસામાં કે અડધા આનામાં આપણને ઘેરબેઠાં મળે છે. આવી સગવડ પૂર્વે કદી નહોતી. આજ બીના તારને પણ લાગુ પડે છે. દિલ્હી હોય કે લંકા હોય એટલુંજ નહિ પણ પાતાળવાસી લોકનું બોસ્ટન શહેર હોય કે ન્યુયોર્ક હોય પણ ત્યાંની માગેલી બાતમી તાર માર્ફતે સત્વર આવી જાય. પૈસા મોકલવા, માલનો નમુનો મંગાવવો વગેરે પોસ્ટ માર્ફતે એવી સરસ રીતે થાય છે કે તેનું જેટલું વર્ણન કરીએ તેટલું થોડું છે. વેપારની સગવડ માટેજ દેવલોકમાથી આ પોસ્ટ ને તાર ખાતું ઉતર્યું છે એવું જુના જમાનાનો કોઇ માણસ કહે તો તે ખોટુ નહિ કહેવાય!

આગગાડી:—માલ કઇ બાજુએ સોંઘો અને કઈ બાજુએ મોંઘો છે એ ટપાલખાતાથી અને તારદ્વારા ઝટ સમજાય છે. તે માલને લઇ જવાને લાવવામાં હાલમાં આગગાડી જેવું ઉત્તમ સાધન છે. ગમે તેટલો માલ, ગમે તેટલે દૂરથી લાવવાનો હોય તો પણ આગગાડીના સગવડથી તે એકદમ આવી શકે છે.

આગગાડીને લીધે વેપારને માટે કેટલીબધી સગવડો થયેલી છે એ કહેવાની જરૂર નથી; કેમકે તે સર્વેને વિદિતજ છે. આ સગવડ સરકાર અને વેપારી એ બંનેએ મળીને કરેલી છે. આગગાડી સંબંધની વ્યવસ્થા અને તેના કામ કરવાના નિયમ વિશે બધાને થોડીઘણી માહિતી હોયજ છે, એટલે તેના વિસ્તારની અત્રે જરૂર નથી.

પૂલ, સડકો વગેરેથી પગરસ્તે માલ લઈ જવા લાવવામા ઘણી સુગમતા થાય છે. સરકાર દર વર્ષે લાખો રૂપિયા ખર્ચી સડકો, પૂલ વગેરે બાંધે છે, અને બાંધેલા હોય તેને દુરસ્ત કરે છે. વેપારમા માલ લઈ જવો ને લાવવો એજ મુખ્ય કામ છે, અને તે માટે જોઈતા અનુકૂળ સાધનો સડકો, પૂલ, આગગાડી, આગબોટ એ છે. આ બધા સાધનોના પૂર્ણતા આ દેશ બ્રિટિશ સામ્રાજ્યના છત્ર નીચે આવ્યા પછી થયેલી છે.

પોલીસનો બંદોબસ્ત ઉત્તમ હોય એટલે ચોરી, ધાડ વગેરેની બીક ન રહેતા નાણાં, માલ વગેરેથી એક જગ્યાએથી બાજી જગ્યાએ ફેરવવામા અડચણ પડતી નથી. આ પ્રમાણે અડચણ ન રહે એ વેપારના પ્રસારનુ એક મુખ્ય સાધન છે.

દેવાલેણાના વાંધાનો નિકાલ સરકાર મારફતે કરવાની ઉત્તમ સગવડ હોય એ એક ઉપયુક્ત વ્યવસ્થા છે. વ્યવહાર કર્યો, પૈસા આપ્યા, ને પછી વ્યવહારમા તે બાબતનો વાંધો પડે, સામો માણસ ફરી જાય તો તેની પાસેથી નુકસાન અને પૈસા ભરી લેવાનું અને વ્યવહારમાં ખરૂ ખોટું પારખવાનુ કામ સરકાર પોતાના ન્યાયખાતા મારફતે ચલાવે છે, આથી વેપારની અભિવૃદ્ધિને સારી પેઠે અનુકૂળતા થાય છે.

આ પ્રમાણે સરકારે ઉત્તમ સગવડો કરી છે તે ઉપરાત લોકોએ પણ અનેક સગવડો કરેલી છે. આગબોટ, બેન્કો, પેઢીએ, વીમો ઊતારનારી કંપનીઓ, વેપારી સભા, વેપારી વકીલ, વેપારી વર્તમાનપત્ર, વગેરે વેપારવૃદ્ધિના અનેક સગવડો પ્રજાકીય છે. સરકારનું એક સ્વતંત્ર વેપારખાતું હોય છે. તે મારૂફતે વેપારોપયેગી માહિતી આપવામાં આવે છે. સરકારના પરદેશખાતાના વકીલ હોય છે, વેપારસબંધી બધા પ્રકારની સગવડો સાચવવાનું તેમનું મુખ્ય કામ હોય છે. વેપારી શાળા, વેપારી પુસ્તક, વેપારી ભાષણો, એ વગેરેથી વેપાર સંબંધી જ્ઞાનનો પ્રસાર કરવાનો પ્રયત્ન કરવામાં આવે છે.

પાઠ ૨૩ મો.

પત્રવ્યવહાર.

વેપાર ધંધો કરવાના કામમાં પત્ર વહેવારનું કામ ઘણું મહત્વનું છે. જુદા જુદા ગામોના ભાવતાલની માહિતી, ક્રય અને વિક્રયની હકીકત અને નવાજુની ખબરો દરરોજ જાણવી અને જણાવવી જરૂરની છે. વળી ઘરાકની માગણીઓ, તેમની તકરારો અથવા તેમનું કહેવા કરવાનું કે તેમને કહેવાનું એ હમેશાં પત્ર દ્વારા જાણવું ને જણાવવું પડે છે. એ સિવાય પોતાના માલની માહિતી અને ઘરાકની જરૂરીઆતમાં પણ પત્ર વહેવારની જરૂર પડે છે. આ પ્રમાણે અનેક રીતે વિચાર કરતા પત્રવહેવારની જરૂર વેપારી કામમા ઘણી છે. અને તેથી કરીને પત્ર વહેવારનું કામ હમેશા વ્યવસ્થિત, નિયમિત, અને પરિપૂર્ણ થવુ જોઇએ. કાગળ હાથમા આવતાના સાથે જ તેમાની મતલબ ધ્યાનમા લેઇ જવાબ લખવો જોઇએ. આવેલા કાગળોની નોધ વ્યવસ્થિત રીતે રાખવી, કે જેથી કોઈ પ્રસગ આગળ પાછળ કોઇના આવેલા કાગળનો દાખલો જોવાનો પ્રસગ આવે તો એકદમ મળી આવે. હોશિયાર ને વ્યવસ્થિત વેપારી આ કામમા ભૂલ કરતો નથી. આવેલા કાગળના વિગતવાર જવાબ આપવાનો રિવાજ રાખવો. જે દિવસે કાગળ આવે તેજ દિવસે તેનો જવાબ લખવો એ સારામા સારો વહીવટ છે. આવેલા પત્રનો જવાબ ન આપીએ તો તે અસભ્યપણાનું લક્ષણ ગણાય છે, ને તે ખરૂ છે. આપણે ઘેર કોઈ માણુસ આવે તેને આવો બેસો, એવો આવકાર ન આપનારો માણુસ અસભ્ય કહેવાય, તેજ પ્રમાણે પત્રવહેવારની બાબતમા પણ સમજવું. આવેલા કાગળનો જવાબ ન આપવો એ અસભ્યપણું તો ખરૂ જ, પણ વેપારના કામમા તે નાલાયકીપણું દર્શાવે છે. વધારે તો શું પણ પત્રનો જવાબ ન આપવો એ બેરોજગારી કે બેરોજગારપણુ સમજવું. આપણે અસભ્ય, બેગરજુ, બેપરવા કે ધધા વગરના છીએ એમ સામા માણુસના મનપર ઠસાવવાની જેમની ઇચ્છા ન હોય તેમણે કાગળ આવે કે તરતજ તેનો જવાબ આપવાનો રિવાજ રાખવો જોઇએ. 'આપના પત્રનો જવાબ આપવામા ઢીલ થઈ તે બદલ દરગુજર કરશો,' 'આપના પત્રનો જવાબ આપવામા અમુક અમુક કારણોથી વિલબ થયો,' એવી એવી પ્રસ્તાવના કરી જવાબ આપવાનો રિવાજ સેકડે નેવુ માણુસોમાં હશે. પણ ખરૂ જોતા આ ભલાપણાનું લક્ષણ કે સભ્યતા નથી, અને આને કોઈ ડાહાપણ પણ કહેશે નહિ. કાગળમાની વિગત ધ્યાનથી વાચી તેનો જવાબ પણ તેમાની દરેક બાબતવાર આપવામા દક્ષતા રાખવી. કાગળ લખવામાં

વિનાકારણ ગરબડ કે ઉતાવળ કરવી નહિ. અક્ષર બનતાં સુધી સાફ લખવા, ને પોતાનો હેતુ સ્પષ્ટ જણાવવો, તેમાં સંદિગ્ધપણું–સામા માણસને તમારો લખવાનો હેતુ ન સમજાય તેવું–રાખવું નહિ, અથવા આડા અવળા જવાબ આપવા નહિ. જેને કાગળ લખવાનો હોય તેનું ગામ–નામ સ્પષ્ટ લખવું. "વિ. વિ." "જે ગોપાલ," અથવા 'કૃ૦ સા. ન.' એવા સંક્ષિપ્તપણાથી પત્ર લખવાની શરૂઆત, બનતાં સુધી કરવી નહિ. કોણ ક્યાંથી, કોને અને ક્યાં કાગળ લખે છે તે પત્રમાં સ્પષ્ટ લખવું જોઈએ. પત્રના મથાળા ઉપર પોતાનું નામ, ગામ, ઠેકાણું અને ધંધો વગેરે બધું છપાવી મુકવું. હાલમાં આવા છાપેલા કાગળપરજ પત્ર લખવાનો રિવાજ વધારે પ્રચલિત થતો જાય છે. વેપારી લોકોએ આ પદ્ધતિનો સ્વીકાર અવશ્ય કરવો. કારણ આપણા ધંધાની માહિતી આપણે મોઢે ન કહેતાં બીજાને તે કાગળ ઉપરથીજ થાય છે. આપણું ઠેકાણું અને આપણું નામ સ્પષ્ટ સમજાય છે. આપણું નામ, ઠામ, આપણી દુકાન અને આપણો વેપાર બીજા લોકોની નજર આગળ આવે એમ કરવાને પ્રયત્ન કરવો એ વેપારી લોકોનું પ્રથમ કર્તવ્ય છે, માટેજ આપણા છાપેલા સરનામાના કાગળો તથા કાર્ડ કવરો પત્રવહેવારમાં વાપરવા એ અનેક રીતે હિતકારક છે. તેનો શરૂઆતમાં થોડો ઘણો ખર્ચ જણાય છે, પણ તે ખર્ચ કરતા તેનો વધુ ઉપયોગ ને લાભ આખરે થયા વગર રહેતો નથી.

આપણી તરફથી મોકલવાના તમામ જરૂરીઆત પત્રોની નોંધ રાખવી એ અવશ્યનું છે. પત્ર રવાના કર્યાનો દાખલો ઘણી વખતે બહુ ઉપયોગી થઈ પડે છે, માટે પોતે લખેલા કાગળની નકલ અથવા સ્થળ પ્રત પોતાની પાસે રાખવી એ વેપારીને ઘણુ જરૂરનું છે. એવી નકલો થોડા ખર્ચમા અને બમણી મહેનત ન પડતા રાખવાની સગવડ હાલમાં શહેરોમા જાણીતી થઈ છે. કાગળની નકલ ઉતારવાની શાહી (કોપીંગ) બજારમા મળે છે તે શાહીથી લખી પાતળા કાગળ પર તેની આબેહુબ નકલ કરવાની રીત હાલમાં મોટા મોટા વેપારીઓએ શરૂ કરેલી છે. પેનસીલથી લખવું હોય તો તેની પણ સગવડ છે. માટે વેપારીએ મોકલવાના કાગળોની નકલો લેવાનો રિવાજ રાખવામાં બેદરકારી કરવી ન જોઇએ. આળસ એ પત્રવહેવારમા નુકસાનકારક થઈ પડે છે. જેના પત્રવહેવારમાં કચાસ હોય તેને ઘણી વખત ફસાવાનો પ્રસંગ આવે છે. પત્રવ્યવહારમાં ઢીલ, કે આળસ એ બધુ પોતાના હાથે પોતાની કિંમત કરાવવાનો માર્ગ છે. માટે આ કામમા જેટલી ખબરદારી રખાય તેટલી દરેક વેપારીએ રાખવી જોઇએ.

પત્રવહેવાર કરવો એટલે ઘેર બેઠા બેઠાં દુનિયા સાથે વાતચીત કરવી. બીજા લોકોના સાથે મોઢે વાતચીત કરવામાં જેટલી હોશિયારી રાખવી પડે છે

તેથી ઘણી વધારે ખબરદારી પત્રવ્યવહારમાં રાખવાની છે. એટલામાટે પત્રવ્યવહાર સંબધી સર્વ સાધારણ અને હમેશા પાળવા જેવા જરૂરીઆતના મુખ્ય મુખ્ય થોહાક નિયમો નિચે બતાવ્યા છે.–

૧ આપણે ત્યાં કાગળ આવે કે તરતજ તેનાપર દાખલ તારીખ નાંખી તે કાગળ ક્યારે અને કોના તરફથી આવ્યો છે તેની નોંધ કરવી.

૨ પત્ર આવે તેજ દિવસે તેનો જવાબ આપવાનો રિવાજ રાખવો.

૩ મોકલેલા કે મોકલવાના કાગળની નકલ ને તેની નોંધ રાખવી.

૪ પત્ર સાફ અક્ષરે, ખુલાસાવાર ને સ્પષ્ટ સમજાય તેવો લખવો.

૫ પત્ર નીચે સહી ચોખ્ખી કરવી.

૬ પત્ર લખનારનું નામ, ગામ, ઠેકાણું વગેરે સ્પષ્ટ લખવા, કે તેવા મથાળાવાળા કાગળો છપાવી રાખવા.

૭ આપણા કાગળ કોઈ પણ વખતે આપણી મરજી સિવાય કોઈ પણ માણસ વાચી ન શકે તેવી તજવીજ રાખવી.

૮ આપણે લખેલા કાગળોની નકલો અને આવેલા કાગળો જ્યારે જોઇએ ત્યારે અને જલદી મળી શકે એવી રીતે તેની વ્યવસ્થા રાખવી.

૯ કાગળમા–નકામી નિરર્થક બાબત લખવી નહિ, પણ માગેલો ખુલાસો કે આપણો હેતુ માત્ર સ્પષ્ટ જણાવવો.

૧૦ પત્ર આવે કે તરતજ તેનો જવાબ આપવાનો છે કે નથી તેનો નિશ્ચય કરવો, ને તે પ્રમાણે અમલ કરવો.

૧૧ પત્રમા ભાષા બને તેટલી સરળ વાપરવી. વાક્યરચના ન સમજાય તેવી કરવી નહિ પત્રમા સંદિગ્ધતા કે મોઘમપણુ બિલકુલ રાખવુ નહિ.

આ ઉપરાત વધારે નિયમ જે તે વેપારી માણસે પોતપોતાની અનુકૂળતા પ્રમાણે ધધાને અનુસરીને કરી લેવા.

પાઠ ૨૪ મો.

અનુભવ, અભિપ્રાય અને સલાહના નિયમો.

વેપારીએ અવશ્ય પાળવા જ જોઇએ એવા બધા નિયમો એક સ્થળે કહેવાનું કઠણ કિ બહુના મુશ્કેલ છે, તોપણ સામાન્ય અને મોટા મોટા નિયમો વેપાર માર્ગદર્શક કહેવાય તે બતાવવા જોઇએ. વેપાર એ શુદ્ધ વહેવાર છે. વેપારના નિયમનું

ઉલ્લંઘન તત્કાળ તેનું પ્રાયશ્ચિત આપ્યા વગર રહેતું નથી; માટેજ વેપારના નિયમો ધર્મશાસ્ત્રના નિયમ પ્રમાણે–ધર્માનુજ્ઞાની માફક–કડક રીતે પાળવા જોઇએ. તે નિયમોનુ ઉલ્લંઘન થવાથી તત્કાળ શાસન મળે છે, એવો તે નિયમનો સાક્ષાત્કાર છે. વેપારમાંની ભૂલ અત્યંત નિર્દય છે, તેને ક્ષમાની કોઈ દિવસ માહિતી નથી. ટુંકામાં કહેવાનું એટલુંજ કે વેપારમાં ભૂલ થાય કે તેનું પ્રાયશ્ચિત મળ્યા વિના રહે નહી. ધર્મશાસ્ત્રના નિયમોનું–અનુજ્ઞાનું ઉલ્લઘન કરીએ તો તેનું પ્રાયશ્ચિત મરી ગયા પછી, બીજા જન્મમા કે પરલોકમા અથવા ઇશ્વર પાસે ગયા બાદ મળે છે એવી આપણા લોકોની સાધારણ સમજ છે. પરંતુ વેપારી ભૂલનું–અપરાધનું–અપવ્યયનું કે ઉપેક્ષાનું તેવુ નથી. થએલા અપરાધનું રોકડું ને ભરપૂર શાસન તુરત મળે એવો નિયમ વેપારમા છે. ધર્મ સંબધી કે પરમાત્મા વિશે અપરાધ થાય તો પરમાત્મા પરમકૃપાળુ હોવાથી તેની ક્ષમા મેળવી શકાય છે, પશ્ચાત્તાપથી શુદ્ધ થવાય છે, પ્રાર્થનાથી તે અપરાધની ક્ષમા મગાય છે, પણ તે નિયમ વેપારી અપરાધને લાગુ પડતો નથી. રાજાના નિયમનું ઉલ્લઘન કરનારને પણ વખતે ક્ષમા મળે છે. રાજ્યના કાયદા વિરૂદ્ધ કરેલો અપરાધ ઉઘાડો પડે તોજ તેને શાસન મળે છે. પણ વેપારમા કરેલા અપરાધને ચોકશીની જરૂર નથી, સાક્ષી પુરાવા પણ જોઇતા નથી, પણ તેનું શાસન એકદમ એની મેળે જ ભોગવવુ પડે છે, ભોગવ્યા વગર છુટકોજ થતો નથી. વેપારી ધધાના નિયમ તત્કાળ શાસન કરનારા અને તદ્દન અક્ષમ્ય હોય છે. આ વેપારી નિયમો મુકરર કરેલા હોતા નથી, કોઇ પણ ઠેકાણે તે લખેલા જણાતા નથી, પણ અનુભવથીજ તે જણાય છે અને અનુભવથીજ તે શીખવા જોઇએ છે. બીજાનો અનુભવ મળી આવે તો તે ઉપયોગી થઈ પડે છે એમ જાણી અનેક માણસોએ અનુભવ લઇ ઠરાવેલા મુખ્ય મુખ્ય નિયમો આ પાઠમા બતાવવાનો પ્રયત્ન કરેલો છે. વેપારી કામના અનુભવ એકત્ર સંકલિત કરેલા મળી આવવા અશક્ય છે. વેપારના કામમાં સલાહ નિષ્કપટી અને વગરવ્યાજે મળવી અશક્ય છે. હેતુ અને મતલબનો અતિરેક વેપારના પ્રત્યેક વ્યવહારમા હોય છે. પોતાનો અનુભવ ન જણાવવો, મતલબ વગરની ને ખરી સલાહ ન આપવી, એનેજ 'વેપારી ગૌપ્ય' એટલે વેપારમાં ગુપ્ત રાખવાની વાત કહે છે. માટે કેટલાક નિયમો અત્રે આપીએ છીએ.

૧ મુડી સંબંધી.

૧ આપણી મુડી કેટલી છે, તે કોની પાસેથી અને કેવી રીતે મેળવી છે એ વાત બનતા સુધી ગુપ્ત રાખવી.

૨ દેવાદાર થઇને વેપાર કરનાર, જુઠો, લુચ્ચો, ઠગ, કૃતઘ્ન, ધાપમારૂ, વગેરે

દોષને પાત્ર થયા વગર રહેતો નથી.

૩ જેને તારણ નથી કિંવા જેને દેવું વાળવાને અડચણ હોય તે અને તેવું કરજ કાઢવું તે જુદાપણાનો ધંધો થઈ પડે છે.

૪ બીજાની મુડી ઉપરની પોતાની સત્તા પોતાની શાખને લીધે જ હોય છે, માટે તેનો ખોટો ઉપયોગ કરવાના પ્રયત્નથી દૂર રહેવું.

૫ શાખનો વખતો વખત ને નિત્ય ઉપયોગ કરનારો કોઈ પણ દિવસે તે ગુમાવે એ સત્ય સિદ્ધાંત સમજવો.

૬ શાખનો બજારમાં ઉપયોગ કરવો તે જુગારમાં ઉપયોગ કરવા બરાબર છે. ધર્મરાજા જુગારમાં પોતે પોતાની સ્ત્રી સહિત હાર્યા હતા. શાખનો નિત્ય ઉપયોગ કરનારાની સ્થિતિ મોડી વહેલી કઢંગી થાય છે; માટે શાખને તો અતિ મૂલ્યવાન તરીકે બહુ જ કાળજીથી સાચવી રાખવી જોઇએ.

૭ જ્યાં સુધી વાપરી નથી અથવા તે વાપરત. નથી ત્યા સુધી શાખની કિંમત હોય છે. જેમ જેમ તેનો વાપર ને ઉપયોગ ઓછો થાય તેમ તેમ તેની કિંમત વધે છે. તેથી ઉલટું તેનો ઉપયોગ વધારે થાય તેમ તેમ તેની કિંમત ઘટે છે.

૮ સ્વાભિમાન હોય ને અપમાન સહન કરી શકે નહિ તેવા માણસે કોઇની સાથે ભાગીદાર થવું નહિ, કેમકે તેવાની સાથે કોઈની ભાગીદારી ટકે નહીં.

૯ જ્ઞાન, મુડી અને મહેનત એ ત્રણેમા ભાગીદારી થાય છે. પણ જે મુડીવાળાની શ્રેષ્ટતા માન્ય કરે નહીં, માન્ય કરવાને તૈયાર હોય નહીં, ને તેમ કરવાનું સાધે નહી તેની ભાગીદારી ઘણા દિવસ ચાલે નહીં.

૧૦ ભાગીદાર મુડી કાઢનારો હોય તો તે જેટલો દૂર રહેનારો હોય તેટલું સારૂ. મુડી માટે જે ભાગીદાર રાખવો તે ધંધાનો માહિતગાર હોવો જોઇએ. ધંધાની વાકેફગારી વગરના–અજાણ્યા સાથે સહ્યારો વેપાર કરવો તે કજીયાનું મૂળ, અપકીર્તિનું કારણ, અને અપયશનું સાધન થઈ પડે છે.

૧૧ અણવાકેફગાર અને ગુપ્તતત્વ ગ્રહણ કરે એવો મુડીવાળો ભાગીદાર રાખવો નહીં.

૧૨ નફાનો લોભ ને ધંધામાં મોટાપણાની ઇચ્છાને લીધે સહ્યારો વેપાર કરવાની બુદ્ધિ સુઝે છે, માટે સહ્યારૂં કરતાં પહેલાં પુખ્ત વિચાર કરવો.

૧૩ લોકો તરફથી આવનારી રકમપર વિશ્વાસ રાખવો એ હમેશાં ધોકા-

રૂપ છે. લોકો પાસેથી આવતી રકમ પર વિશ્વાસ રાખી વહેવાર કરનારો વેપારી મોડો વહેલો ફસાયા વગર રહેતો નથી.

૧૪ આપણું દેવું ખરૂં સમજી તત્કાળ આપવું જોઇએ. આપણું લ્હેણું હોય તે ખરૂં છે અને નિશ્ચિત વખતે આવશે એવો ભરોંસો કદી રાખવો નહિ.

૧૫ પોતાને દેવું કેટલું છે અને તે ક્યારે આપવાનું છે તે છાનું રાખી શકાતું નથી માટે બનતાં સુધી દેવું ન કરવું એજ ઉત્તમ છે. પોતાનું દેવું બીજાને જાણવા દેવું એ પોતાની શાખને પોતાનાજ હાથે કરીને ગળેફાંસો દેવા જેવું, ને આપણને કોઈ વધારે ધીરે નહિ એવી આપણાજ હાથે આપણી સ્થિતિ કરવા જેવું છે.

૧૬ જેનું દેવુ લહેણુ ગુપ્ત નથી તેની શાખ હિસાબમા ગણવા જેવી સમજવી નહીં.

૧૭ ખરૂં તો કોઇનું દેવું ન હોય એજ વેપાર સુખનો ને આબરૂનો છે.

૧૮ જેને કરજ છે તે વેપારી પોતાની આબરૂ, ઇજ્જત, સ્વતંત્રના ને સુખ લોકોના-પોતાના દુશ્મનોના-હાથમાં સુપ્રત કરી બેઠો છે એમ સમજવું.

૧૯ દેવાદાર વેપારીનો નફો અળવીના પાન ઉપરના પાણી જેવો ક્ષણભંગુર ને અનિશ્ચિત સમજવો.

૨૦ કરજ એ વેપારમાં ક્ષયરોગ છે. ક્ષયરોગની ઉપેક્ષા કરવી એ મરણને આમંત્રણ કરવા બરાબર છે.

૨૧ શાખ ઉપર કરજ કાઢી, કે ભાગિદારી કરી નફો મેળવવો એ અત્યંત દુર્ઘટ છે. જે ખરેખરો નશીબદાર હશે તેજ આ ત્રણેમાં ફતેહ મેળવશે. આ ત્રણ માર્ગ પૈકી કોઈ પણ માર્ગનું અવલંબન કરી ફતેહ મેળવનારો શ્રીમંત ન હોય તોપણ નકી સુખી તો રહેશે.

૨૨ વેપારી શ્રીમંત છે કે નહિ એ તેની ઉત્પન્ન ઉપરથી કહીં શકાય નહિ, પણ તે કેટલું બચાવે છે એ ઉપર તેની શ્રીમંતાઇનો આધાર રખાય છે.

૨૩ બીજાની મુડી અને પોતાની જાતનું જ્ઞાન એ બંનેનો મેળાપ એજ વેપારીકૈાશલ્ય છે. પણ તે મુડી પોતાની ઇચ્છાથી કાઢેલા કર્જ રૂપે હોવી ન જોઇએ. ઉધાર આણેલો માલ મુડી ન કહેવાય, પણ ભાગીદારની લાલચે મળેલી થાપણ, વિશ્વાસ પામેલી શાખ અને મોકલેલો કિંવા સ્વાધીન કરેલો માલ જોઇએ.

૨૪ જેને ઘરની મુડી નથી તેવા વેપારકળા પ્રવીણ માણસે નોકરી કરી વિશ્વાસ મેળવવો, શિલક રાખી દ્રવ્ય મેળવવું, અને પછી સ્વતંત્ર વેપાર કરવો. પણ દેવું કરી વેપાર ચલાવી અનુભવ મેળવવાના ફંદામાં ફસાવું નહિ.

૨૫ શાખ, જ્ઞાન અને રોકડ નાણું એ ત્રણેની સમાન અનુકૂળતા ન હોય તેણે પોતાના જોખમ ઉપર વેપાર કરવા નહિ તેવા માટે ઉમેદવારી, નોકરી કે ભાગીદારી એ ત્રણ પગથીયાં છે. એકજ પગથીયે બેસી રહેવું નહિ, કે પગથીયા વગર એકદમ ચઢવાનો પ્રયત્ન કરવો નહિ. પ્રયત્ન કરે તો પડવાની તૈયારી રાખવી; ને પડયા પડયા પણ ઉઠવાની ખટપટ કર્યા કરવી કે છેવટે પડ્યાજ રહેવું ન પડે.

(૨) નામું.

૧ વેપારીએ રોજની રોજ શિલ્લક કાઢી નામું જાતે તપાસવું એ પહેલું ને પવિત્ર કર્તવ્ય સમજવું.

૨ ઉટ ઉપર બેસીને ઝોકાં ખાનાર ને સંભારીને નામું લખનાર ખાડામાં પડયા સિવાય રહે નહિ

૩ રોજને રોજ ફુરસદ મળતા નામું તપાસનારને કાંઈ ને કાંઈ ફાયદો ચોપડા આપ્યા વિના રહેજ નહિ. આપણો ચોપડો આપણે તપાસીએ તો એક સોનામહોર રોજ મળે છે એવી ભોળી સમજ કોઇ કોઇને હોય છે તે પ્રમાણે અનુભવ મળ્યા વગર રહેતો નથી.

૪ નામાનો ચોપડો એ સરસ્વતીરૂપ છે. ચોપડો એ દેવરૂપ છે એવી વેપારીની સમજ હોવી જોઇએ. દેવને જુઠાણાંનો તિરસ્કાર છે. દેવ આગળ લબાડી કરવી ન જોઇએ તેજ સિદ્ધાન્ત ચોપડાને માટે લાગુ પડે છે. જુઠાણુ, દગલબાજી, છેતરપીંડી, એવું ચોપડામા લખતા શરમ આવવા માટે ચોપડો એ સરસ્વતી-દેવતા-છે એવી ભાવના રાખવી આવશ્યક છે વેપારીની આબરૂ ઇજ્જત તેના ચોપડામા હોય છે. વેપારીના રૂપનું પ્રતિબિંબ તેના ચોપડામા હોય છે વેપારીનો જીવાત્મા તેનો ચોપડો છે. ચોપડા ઉપર વધારે વિશ્વાસ હોય છે. વેપારીના પ્રતિબારનું સ્થાન ચોપડો છે માટે તે જેટલો સ્વચ્છ છે, જેટલો શુદ્ધ ને જેટલો પૂર્ણ રાખી શકાય તેટલો રાખવો જોઇએ. વેપારીના ચોપડાનુ આટલુ ભારે મહત્વ છે.

૫ પૈસા હાથમાં આવ્યા સિવાય જમા કરવા નહિ ને નામે લખ્યા સિવાય આપવા નહિ. 'લઇને લખવું, ને લખીને આપવું,' એ નિયમ હમેશા રાખવો. કલમ બોળ્યા સિવાય આપવાનુ કે લેવાનુ એમાંથી એકે કરવુ નહિ. નામાના કામમાં યાદગીરી ઉપર ભરૂસો રાખનાર મૂર્ખજ સમજવો.

૬ નામાના બધા ચોપડા બરોબર છેલ્લી તારીખ સુધી હમેશા તૈયાર રાખવા જોઇએ.

૭ દેવું ઘણું થઈ જાય, ને વધતું જાય, એટલે નામું જોતા મનને કંટાળો

આવે છે. નામું જોવાનો કંટાળો આવે એટલે તે વેપારી નુકસાનીના ખાડામાંજ ઉતરતો જાય છે એમ સમજવું. અને આખરે તે ફજેતી રૂપી કુવામાં બુડવાનો એ પણ નિઃસશય સમજવું.

૮ પોતાના ચોપડા વિનાકારણ બીજાને બતાવવા નહિ. તેમજ પ્રસંગ આવેથી તેમ કરવાને પાછાં ડગલાં પણ ભરવાં નહિ.

૯ ચોપડા હમેશા પોતાના કબજામાં રાખવા.

૧૦ સારાશ કે, નામાના ચોપડા પ્રત્યે ભાવના પવિત્ર, શુદ્ધ અને ધર્મની માફક દેવ જેવી રાખવી, એમા બધુ આવી જાય છે.

૧૧ નામું આપણાથી રાખી ન શકાય કે લખતા ન આવડે તેમ હોય તો કોઈ આપણા વિશ્વાસુ અને અગના માણસ પાસે લખાવવું. ગમે તેવા ભાડુતી માણસ પાસે નામું લખાવવું નહિ.

૩. વર્તણુક.

૧. સુમધુર ને મીઠુ ભાષણ, શાત સ્વભાવ અને સહનશીલ પ્રકૃતિ એ ગુણ વેપારીને આવશ્યક છે.

૨. '**નથી**' એવો સ્પષ્ટ ને સત્વર જવાબ આપવાને શીખવું એ વેપારીનુ પહેલું કર્તવ્ય છે. '**નથી**' એવો જવાબ આપતા ઘણા લોકોને આવડતો નથી. '**નથી**' એ શબ્દ કહેતા ઘણા લોકો બીએ છે. '**નથી**' એમ કહેવાથી ખોટુ લાગશે, ગુસ્સો આવશે એવી બીકથી મોઢે હા કહેવી અને હાથે નથી એમ બતાવવું. પણ એવું કરવાથી તેનું પરિણામ પ્રથમ 'નથી' કહેવા કરતા દશગણુ ખરાબ આવે છે. પહેલાથીજ ખરા પ્રસગે 'નથી' એમ ચોખ્ખું કહી દેવું એ ઉત્તમ છે. 'નથી' એવો જવાબ જલદી દઈ શકાય છે, ને તે લોકોને અપ્રિય લાગતો નથી અને પોતે અડચણમા પડતો નથી. પણ 'નથી' એવો જવાબ આપવો ઘણો દુર્ઘટ છે, માટે તે અવશ્ય શીખવું જોઇએ.

૩. વેપારી બહુબોલો ન જોઇએ. તેણે બહુ બોલવા કરતાં બહુ સાંભળવાનો મહાવરો રાખવો હિતાવહ છે.

૪. જે બહુબોલો અને બડબડ કરનારો હોય તેને ખરો વેપારી ન ધારવો.

૫. પોતાના મનનો હેતુ બીજાને જાણવા ન દેવો એ વેપારીની એક કળા છે.

૬. પરંતુ અવિશ્વાસ અતઃકરણમાં હોવા છતાં તેમ નથી એમ બતાવવુ એટલે કે ખરી સ્થિતિ ગુપ્ત રાખી જે ખરૂં નથી તે ખરૂં છે એમ બતાવવું અને પોતાનો હેતુ શું છે તે બીજાને જાણવા ન દેવો એ વેપારીનું ભાષણ-

ચાતુર્ય મનાય છે; આ વેપારીની કુશળતા ગણાય છે. અંતઃકરણમાં નથી તે વાણીથી જણાવવું ને હોય તે નથી એમ બતાવવું એ કામ વેપારીની જીભ ઉપર આધાર રાખે છે, એવી ઘણા લેાકેાની ખેાટી સમજ છે, પણ એ પ્રમાણે બિલકુલ હેાવું ન જોઇએ. તેથી મળતેા લાભ તદન ઉપલકીએા ને ક્ષણભંગુર હેાય છે. તેનાથી તત્કાળ ફાયદેા થતેા દેખાય છે, પણ તેનું પરિણામ શુદ્ધ હેાતું નથી.

૭. તેાછડેા સ્વભાવ, ક્રોધી પ્રકૃતિ, તામસી ભાષણ, એનેા ગંધ પણ વેપારીમાં ન જોઇએ.

૮. બીજા ઉપર આધાર રાખનારેા પેાતે પેાતાની મેળે જ પેાતાની નુકશાનીની તજવીજ કરી રાખે છે, એમ સમજવું.

૯. વાણીથી સામાને વશ કરવા, વર્તણુકથી પેાતાની પ્રત્યે આદર ઉત્પન્ન કરવેા, અને વહેવારથી વિશ્વાસ બેસાડવેા એ વેપારીને વેપારમા કલ્યાણકારક છે. જો કે તે કઠણ છે, તેાપણ બહુજ આવશ્યક છે.

૧૦. જેમાં પેાતાનેા સાક્ષાત્ સંબંધ ન હેાય એવા ભાષણની, ગપાટાની કે ખટપટની ભાંજગડમાં પડવાની વેપારીને જરૂર નથી.

૧૧. ભાંજગડથી બને તેટલું દૂર રહેવું. બીજાના કામમાં નિરર્થક માથું ન મારવું. કેાઇની સાથે કદી બહુ ગાઢેા સંબધ ન રાખવેા તેમ તદન બેપરવાઇથી પણ ન વર્તવું. અર્થાત વેપારીએ બધી તરફનેા વિચાર કરીને પેાતાની વર્તણુક રાખવી જોઇએ.

૧૨. જૂઠું બેાલવું, કપટ કરવું, ખેાટેા વિશ્વાસ આપવેા, એ વેપારીના લક્ષણ નથી. પણ ઉલટું તે લક્ષણેા વેપારીના આત્મઘાતક છે. એનાથી આત્મ ઉન્નતિ થાય એમ ધારવું એ મેાટી ભૂલ છે.

૧૩. ભૂતદયા, પરેાપકાર બુદ્ધિ, અને દાતૃત્વશક્તિ એ વેપારીની વર્તણુકમા સ્પષ્ટ દેખાવા જોઇએ, અને ઘણાને તેનેા અનુભવ થાય એવી વર્તણુક રાખવી જોઇએ.

૧૪. મનેાનિગ્રહ, વાસના કબજે રાખવી, દુરાચાર ને દુર્ગુણને રસ્તે ન જવું. મિષ્ટ ભાષણ ને સાદી રહેણી કરણીથી આદર ઉત્પન્ન કરાવવેા, અને પ્રતિસ્પર્ધાની છાયા પણ ન દેખાય એવી યુકિત આપેાઆપ કરવી એ વર્તનમાની મુખ્ય કળા વેપારીએ શીખવી જોઈએ.

૪. વહેવાર.

૧. વહેવાર એટલે ક્રય વિક્રય રેાકડેથી જે કરતેા નથી કે કરવાનેા પરિપાઠ પાડતેા નથી તે વેપારી મેાડેા વહેલેા નાશ પામ્યા વગર રહે નહિ.

૨. બીજા ઉપર વધારે પડતો ને એકદમ વિશ્વાસ રાખ્યાથી નફો પશ્ચાત્તાપનોજ થવાનો. તેમાં બીજા કશા લાભની આશા રાખવી નહિ.

૩. પ્રતિસ્પર્ધામાં મોટાપણું રાખવું અને તે વર્તનમાં બતાવવું જોઇએ

૪. આપણી બરોબરીના વેપારીઓ સંબંધી ખોટો અભિપ્રાય તેમની પાછળ આપવો અને પોતાના પાડોશીની કે બીજા વેપારીઓની નિંદા કરવી એ અધમપણું અને અસભ્યતા છે.

૫. હિસાબ ન હોય તેવો વહેવાર અને તેવી લેવડદેવડ આપણા ફાયદા માટેની નહિ પણ બીજાના ફાયદા માટેની જ સમજવી.

૬. મળે તેટલો નફો લઈ લેવો અને થયેલું નુકસાન વાળી લેવામાં ઉતાવળાપણું રાખવું જોઈએ. એટલે કે વધારે નફાની આશા ન રાખતા નુકસાન થવાનો વખત આવે એટલે નફો થવાની આશાથી તેનું નુકસાન થવા દેવું નહિ.

૭. થોડો નફો ને વધારે વહેવાર, એ વધારે નફો ને થોડા વહેવારના કરતાં ઘણે દરજ્જે સારો છે.

૮. આપણા જે વહેવારની ચિંતા મનને લાગે નહિ તે વહેવાર લાભકારક નીવડવાનો નથી એમ સમજવું.

૯. બહુ આશા અને વધારે નફો એ નુકસાનીનું ખાસ સાધન સમજવું.

૧૦. જે વેપારી પોતાના ઘરાકને ખુશી રાખી શકતો નથી તેના વેપારમાં કોઈ દિવસ બરકત આવે નહિ.

૧૧. પોતાના હાથમાં સાધન ન હોય તે વેપાર પોતાને બરકત આપશે અને તે વેપારથી પોતે સુખી થશે એવી આશા કદી રાખવી નહિ.

૧૨. દૃઢ નિશ્ચય, સત્વર નિર્ણય, અને એકદમ નિકાલ કરવો એ ત્રણેની ખામી હોય તે વેપારી ફતેહમંદ થાય નહિ.

૧૩. નિશ્ચયપૂર્વક અને નિરાંતે ચલાવેલો વેપાર છેવટે ફાયદાકારક થયા વગર રહેતો નથી.

૧૪. અધુરી મુડી, અવિશ્વાસુ નોકર, અને અનિશ્ચિત વ્યવસાય એ અપયશનાં સાધનો છે.

૧૫. પોતાની હિંમત ન હોય ને દેખરેખ રાખી શકાય તેમ ન હોય, પોતે વાકેફગાર ન હોય, અને પોતાની મુડી ન હોય તેવા માણસે પોતાના જોખમે વેપારના છંદમાં કદી પડવું નહિ.

પાઠ ૨૫ મો.

પ્રામાણિકપણું.

ઉત્તમ ગૃહિણીનો શ્રેષ્ઠ શણગાર જેમ પાતિવ્રત્ય છે તેજ પ્રમાણે વેપારીનો શ્રેષ્ટ શણગાર પ્રામાણિકપણુ છે. અર્થાત્ પતિવ્રતાપણું એ જેમ સ્ત્રીના જીવનનું સાર્થક અને આ લોક તથા પરલોકનું જીવિતસાફલ્ય છે, તેજ પ્રમાણે પ્રામાણિકપણું એ વેપારીનું પ્રથમ અને મુખ્ય તારક કર્તવ્ય છે. પ્રામાણિકપણું એજ વેપારીનું જીવિતસાફલ્ય છે. પ્રામાણિકપણું એટલે શું અથવા પ્રામાણિકપણું કોને કહેવું એ અત્રે સમજાવવાની અગત્ય નથી લેવડદેવડ, વચન, પત્રવહેવાર, અને ભાવતાલ એ વેપારીનાં મુખ્ય કામ છે. તેમા હમેશા સત્યતા જોઇએ. ખોટામાં કદી પણ બરકત આવતી નથી. ઉત્તમ અને સુખદાયક પ્રામાણિકપણા જેવું બીજું કાંઇ નથી. પ્રામાણિકપણામાં કદી પણ નુકશાન નથી. આબરૂ અને કીર્તિ પ્રામાણિકપણામાં જેટલા છે તેટલાં બીજા કશામા નથી. પ્રામાણિકપણું વેપારીનું સૌભાગ્યતિલક જ છે. વેપારસૌભાગ્યનું તિલક પ્રામાણિકપણું છે. પ્રામાણિકપણું જે રાખતો નથી તે વેપારી અને તેનો વેપાર બરકત વગરનો થાય છે એમ નક્કી સમજવું. કીર્તિ, લાભ, અને કૌશલ્ય એ ત્રણેની વેપારમા જરૂર છે, અને તે ત્રણે માત્ર પ્રમાણિકપણાથીજ સાધ્ય થઈ શકે છે એ ખાસ નક્કી છે.

વેપારીઓ જે ચોપડા રાખે છે તે ખરા જોઇએ તેમા જરા પણ અસત્ય ન જોઇએ. વહેવાર થાય કે તરતજ ચોપડામાં લખી લેવો. ને જરૂર પડે તો ચોપડા ગમે ત્યારે અને ગમે તેને બતાવી શકાય એમ હમેશા તૈયાર ને ચોકખા રાખવા. ચોપડા પ્રામાણિકપણાથી રાખ્યા હોય અને કદાપિ તે વેપારમા ટોટો આવેતો પણ સરકાર તે વેપારીના પ્રામાણિકપણા ઉપર ધ્યાન દઈ તેનો પક્ષ લઈ તેના માગનારને માટે ઘટતો બદોબસ્ત કરે છે. અને તને વેપારમાં ખોટ ગઈ તે નશીબની વાત છે, તું ફરી ઉદ્યોગ કર, તારા માગનારાનો ત્રાસ અમે થવા દઈશું નહિ, એવું સર્ટિફીકેટ સરકાર હાઇકોર્ટમાંથી આપે છે. પણ જો હિસાબ ખોટો–અપ્રામાણિક હોય તો સરકાર તેને તેથી ઉલટું ઘટતી સજા કરે છે.

માટે વેપારીએ પોતે પ્રથમ હિસાબમા પ્રામાણિકપણું રાખવું જોઇએ. જે વખતનું તે વખતે લખવું. યોગ્ય સ્થળે જમા ઉધારની જોઇએ તેટલી વિગત એવી રીતે શુદ્ધ ને સ્વચ્છતાથી લખવી કે જેથી કોઇને કદી વહેમ ઉત્પન્ન થવાનું કારણજ ન મળે ચોપડા એ એક દેવતારૂપ છે એટલે તે ચોપડામાં લખવું એ દેવની પાસે બેસીને લખવા જેવું છે, એ વાત હમેશા

ખાસ લક્ષમા રાખવી. વેપારી લેાકેામાં ચેાપડાને સરસ્વતી ધારી પૂજા કરવાનેા રિવાજ છે. ચેાપડાની પૂજા કર્યા વગર વેપારી લેાકેા ચેાપડા લખતા નથી. તે સરસ્વતી સ્વરૂપ ચેાપડામા ખેાટું લખવાથી શી રીતે ચાલે ? જે ચેાપડાને દેવતા સમજી તેની પૂજા કરીએ તેજ ચેાપડામાં ખેાટું લખવું અને જાુઠી નેાધ કરવી એ અઘેાર પાતક છે, મેાટુ નિર્લજપણુ છે, એ નક્કી સમજવું.

વેપારીને પેાતાનેા માલ વેચવાનેા હેાય છે અને તે માલની જેટલી બને તેટલી કિંમત વધારે ઉપજાવવી એવી તેની ઇચ્છા હેાય તેા તે સ્વાભાવિક છે. પણ માલ ખરાબ હેાય અને તેને બદલે સારેા બતાવવાનેા પ્રયત્ન કરવેા એ શુદ્ધ અપ્રામાણિકપણુ છે. પેાતાનેા માલ ઘરાકને બતાવ્યા પછી તેની પરીક્ષા કરવામા ઘરાકની ભૂલ થાય તેા તેમા અપ્રામાણિકપણાના દેાષને પાત્ર તે વેપારી થતેા નથી. માલની જાત અને કિંમતમા જ અપ્રામાણિકપણુ કરવાનેા ઘણુાખરાનેા વહીવટ હેાય છે. માટે જે માલ આપવાનેા હેાય તેજ બતાવી આ માલ બરેાબર તપાસી લેા એવું ઘરાકને કહેવું એ પ્રામાણિક વેપારીનું મુખ્ય કર્તવ્ય છે. વેપારીઓને વજન કે માપમા અપ્રામાણિકપણું કરવાના હમેશાં પ્રસંગ મળે છે. ખેાટા કાટલા કે માપ વાપરવા એ દગેા છે, એટલું જ નહિ પણ વિશ્વાસઘાત છે. તે ખરેખર લબાડી છે. 'ભાવમા સાટું પણ તેાલમા સાટું નહિ' તે કહેવત પ્રમાણે વેપારીએ ભાવમા ફાવે તે વધારે કહેવુ પણ કાટલા કે માપ ખેાટા વાપરી એક પાઇનેા પણ લાભ લેવાની ઇચ્છા કરવી નહિ. તેમ કરવું એ મહા પાપ છે. કહીને ભાવ વધારે લેવેા એમા બીલકુલ પાપ નથી. ખેાટા કાટલા કે માપ વાપરવા તેને સરકારનેા કાયદેા ગુન્હેા ગણે છે અને તેમ કરનારને શિક્ષા પણ કરે છે. પ્રામાણિક વેપારી કેાઇ દિવસ ખેાટા વજન કે માપ વાપરે નહિ. વેપારમા સચ્ચાઇ નફાકારક નીવડે છે. જાુઠાઇથી કાયમની બરકત થતી નથી.

ટુંકામા જે વહેવારમા પ્રામાણિકપણુ રાખતેા નથી તે વેપારી જ નથી. ઇશ્વર તેમજ માણસેા પ્રામાણિક વેપારીનેજ ચહાય છે. તેની કીર્તિ ગાય છે ને તેને ત્યા ચાહીને માલ લેવા જાય છે. અપ્રામાણિક વેપારીની આબરૂ બજારમા હેાતી નથી. તેમ અપ્રામાણિક વેપારમા બરકત પણ હેાતી નથી. પ્રામાણિક વેપારી કહેવડાવવામા જ ભૂષણ છે, ને અપ્રામાણિકપણાને બધા લેાક દૂષણ દે છે. વધારે એાછેા નફેા થવેા એ ઘણે ભાગે બજારની રૂખ ને વખતપર આધાર રાખે છે. પ્રામાણિકપણાની વાત સૈા સૈાના કબજાની છે. તેમાં મુડીની જરૂર નથી. પ્રામાણિકપણું સહેલું છે. તે સહેજે સાધ્ય કરી શકાય તેવું પણ અમૂલ્ય રત્ન છે માટે દરેક વેપારીએ શરૂઆતથી જ પ્રામાણિક થવાને યત્ન કરવેા. તેમ કરવામાં જ માન, આબરૂ, ને સારા ભવિષ્યની આશા રહે છે.

પાઠ ૨૬ મો.

ઇશ્વર ઉપર આસ્થા.

વેપાર એટલે અનંત ચિંતાઓનું સ્થાન! વેપારમા પરાધીનતા ઘણી હોય છે વેપાર એટલે ખરેખરા જોખમનો ને સેંકડે પાચ સાત ટકાના ફાયદા માટે બસો ચારસો રૂપિયાનું જોખમ ખેડવાનો ધંધો છે. વેપારમા હજારો રૂપિયા બીજાની શાખ ઉપર ધીરવા પડે છે, તેમા પોતાને સ્વાધીન કાઇંજ નથી. આવી નૈસર્ગિક ઉથલ પાથલપર નફા ટોટાનો સર્વાંશે આધાર રાખનારો ધંધો વેપાર છે. જેમા આપાણું જરા પણ ચાલતું નથી એવો એ વેપાર હોવાથી ફિકર, સંકટ, બીક, ચિંતા, શંકા વગેરે વેપાર કરનારની પાછળ હમેશાં લાગેલાં હોય છે. વેપારમા અસહ્ય-સહન થઇ શકે નહીં એવી-બાબત જો કાંઈ હોય તો તે આજ છે. આ ત્રાસદાયક ન થાય-તેનાથી બેજાર થવુ ન હોય, તેમજ તેથી કંટાળવું ન હોય, એવી જે વેપારીની ઇચ્છા હોય તેણે પરમેશ્વર ઉપર પૂર્ણ અને અચળ આસ્થા રાખવી. ઇશ્વર ઉપર આસ્થા રાખવાથી સંકટ, ફિકર, ચિંતા, બીક, વગેરેનો નાશ થાય છે. એટલુજ નહિ પણ ઇશ્વર ઉપરની આસ્થા સંકટ, કાળજી. ચિંતા, વગેરેને બાળીને ભસ્મ કરનારી સાક્ષાત્ ચિતા રૂપ છે. જેને ઈશ્વર ઉપર આસ્થા ન હોય તેણે વેપારમા પડવું નહિ. ઇશ્વર ઉપર આસ્થા ન હોય તે વેપારી વેપારમા સુખ મેળવી શકશે નહિ. ઇશ્વર ઉપર આસ્થા ન હોય તેના વેપારમા બરકત પણ થતી નથી. ઇશ્વર ઉપર આસ્થા વિનાનો માણસ વેપાર-ચાતુર્ય કે વેપારકળા સંપાદન કરવા અસમર્થ નીવડે છે. ઇશ્વર ઉપર આસ્થા ન હોય એવા માણસોનો વેપારમા ઉપયોગ નથી, અને તેવા માણસો વેપારને લાયક પણ નથી. વેપારમા જે જે ત્રાસ હોય છે તે ઇશ્વર ઉપર આસ્થા રાખવાથી રહેતા નથી. "ઇશ્વર મને સહાય કરશે, હું તેને આશરે છુ, તે દીનદયાળુ છે, તે દયાસિંધુ કરૂણાર્ણવ છે." એવી અંતઃકરણમા દૃઢ આસ્થા હોય તો સંકટ, બીક, કાળજી ઇત્યાદિની ટાકી ચાલતી નથી ને જીવન ફતેહમંદ થાય છે. વેપાર એક જાતનો વ્યવસ્થિત અને હિસાબી રોજગાર છે. તે કરવા માટે પાકી હિંમત જોઇએ; સાહસિકતા જોઇએ. જેને ઇશ્વર ઉપર આસ્થા ન હોય તેનામા હિંમત ક્યાથી હોય! વેપારનો બધો આધાર વિશ્વાસ ઉપર રહે છે. ઇશ્વર ઉપર આસ્થા ન હોય, ઇશ્વરના ચરણમા વિશ્વાસ ન હોય તે માણસ પર વિશ્વાસ શી રીતે રાખી શકે? જેમા વિશ્વાસ નથી, હિંમત નથી, સાહસ નથી, તે વેપારમાં ફતેહ મેળવી શકે નહીં. કારણ વેપાર એટલે વિશ્વાસ,

છાતી, ને સાહસનો સંગ્રહ. વેપાર અનેક વ્યક્તિઓની ભલાઇપર આધાર રાખે છે. વેપાર અનેક વ્યક્તિના પ્રામાણિકપણાનું પરિણામ છે અને પ્રામાણિકપણું, ભલાઇ વગેરે ઇશ્વર ઉપરની આસ્થાનાં મધુર ફળ છે.

માટે વેપાર કરવા ઇચ્છનારાએ પ્રથમ ઇશ્વર ઉપર આસ્થા રાખતા શીખવું જોઇએ. વેપારીએ ઇશ્વરના અસ્તિત્વ વિશે શંકાશીલ રહેવું યેાગ્ય નથી. ઇશ્વર ઉપર અચળ આસ્થા રાખવી. ઇશ્વરની બીક નિરંતર રાખવી. ઇશ્વરની સ્તુતિ, ઇશ્વરની પ્રાર્થના, અને ઇશ્વરની સેવા એ વેપારીએ પોતાના પવિત્ર કર્તવ્ય સમજવાં, અને તે કર્તવ્ય ઇશ્વરપ્રીત્યર્થે નહિ, અથવા લોકોને બતાવી છેતરવાની ખાતર નહિ, પણ કેવળ પોતાનું સુખ, કલ્યાણ અને લાભ માટેના સમજવા. વેપારી જ્ઞાનમાં પ્રથમ જે પાઠ શીખવાનો છે તે ઇશ્વર ઉપર પૂર્ણ અને અચળ આસ્થા રાખતા થવું એ છે. તેમ થયા વગર લોકો ઉપર આસ્થા, વિશ્વાસ રાખવાનું બને નહિ. ને જ્યાં સુધી તેમ ન બને ત્યા સુધી તેનો વેપાર-ઉદ્યોગ ફતેહમંદ થાય પણ નહિ. માટે વેપારી થનારા દરેક જણે પ્રથમ ઇશ્વર ઉપર દૃઢ-અચળ આસ્થા રાખવાનું શીખવાની જરૂર છે.

પાઠ ૨૭ મો.

વેપારી નીતિ.

'વેપાર એટલે ખરેખરી કપટનો રોજગાર, વેપાર એટલે અસત્ય ભાષણનો વ્યવહાર, જેમા લબાડી કર્યા સિવાય ગત્યંતર જ નથી,' આવી ઘણા લોકોની ખોટી સમજ જણાય છે તેથીજ વેપારી નીતિ વિષે લોકમત અત્યંત ભ્રષ્ટ થયેલુ ને તે પ્રમાણે વર્તનારા વેપારીઓ ઘણા જણાય છે. આ ઘણું ખરાબ અને બહુ જ અનિષ્ટ તથા દુર્દૈવ જ છે. વેપારી નીતિનું સ્વરૂપ વધારે શુદ્ધ અને વધારે ઉદાત્ત હોવુ આવશ્યક છે. વેપારમા નીત અનીતિની યોગ્યતાનો અને કેવળ અનીતિમય હોય તો તેનો ધિક્કાર કરવો જોઇએ, અને એવા ધંધાનો નિષેધ જેટલો કરવામા આવે તેટલો કરવો ઇષ્ટ અને ઉચિત જ છે. વેપાર એવા મહત્વનો, શ્રેષ્ઠ, ઉપયુક્ત ને ગહન વિષય છે, અને તેમાં નીતિમત્તાના આવી દુર્દશા થતી હોય અથવા કરવી પડતી હોય, અથવા અનીતિની આવશ્યક્તા હોય તો તેની અને તે ધંધાની કિંમત ફુટી બદામ જેટલીજ સમજવી જોઇએ, અને તે ધંધાથી બની શકે તેટલું દૂર રહેવામાંજ ડહાપણ અને શોભા છે, એમ કહેવાની જરૂર પડે છે. દેશના વૈભવનો, દેશની શ્રેષ્ઠતાનો, અને મનુષ્યજાતિના

મુખનો જે વ્યવસાય તે નીતિમય નથી એમ માનવું અને તેને અનીતિમય કરવો એજ પહેલા શક્ય નથી તેમજ યોગ્ય પણ નથી.

વેપાર અને નીતિ એ બે અલગ છે એવી કલ્પનાજ ન જોઇએ, અને નથી એ સત્ય છે. સાચું બોલવું, પ્રામાણિકપણું, વિશ્વાસ એ નીતિ નથી એમ કહેવું કઠણ છે. આપણી મુડી ઉપર લોકોનું ભરણપોષણ કરાવવું એ શું અનીતિ છે? લોકોની જરૂરીઆત બની શકે તેમ સોંઘા ભાવે પુરી પાડવી એને શું અન્યાય સમજવો? પોતાના પ્રાણ કરતા પણ વધારે પ્યારો પૈસો જોખમમા નાખવાની પ્રવૃત્તિ દુષ્ટ હેતુવાળી હોવી ન જોઇએ એ શકય છે. જગતમાંની ઉથલપાથલ ધ્યાનમા રાખીને સોઘા ભાવમા ખરીદી કરવી ને મહેનતનો બદલે. થઈ વેચાણ કરવું એ વ્યવસાય કાંઈ લુચ્ચાઇનો નથી. ખરો વેપારી ખોટું ભાષણ બોલતો નથી. જે કહેવામા પોતાને નુકસાન થાય એમ લાગે એવી વાત તે બોલે નહિ તો તેમા ખોટ કાંઈ જ નથી. પોતાની મહેનત, પોતાનો ખર્ચ, પોતે વેઠેલા જોખમનો બદલો, એ વેપારીનો નફો, મજુરોની મજુરી અથવા વસ્તુની કીંમત છે. અમુક કામ મફતમા કે થોડામા મળી જાય એવી ઈચ્છા અપ્રામાણિક માણસની હોય છે. તેમજ વ્યાજબી કરતા વધારે નફાની ઈચ્છા અને તેવી ધારણા રાખવી એનો પણ અપ્રામાણિકપણામાજ સમાવેશ થાય છે. હરીફાઈ ને પ્રતિસ્પર્ધા વેપારમા હોય છે, તે નફાનું પ્રમાણ ઓછું થવાનું કારણ છે. પરતુ માલ ઉધારે આપવાની પદ્ધતિને લીધે નફો વધારે ચડાવવો પડે છે. ઉધારીઆ પદ્ધતિ વેપારીને અપ્રામાણિક બનાવે છે, અને તેમ કરવાની ફરજ પાડે છે. ઉધારે આપવું એ અપ્રામાણિકપણાનાં સાધનો ભેગા કરવા જેવુ છે. વેપારમાનો નફો એ મજુરી છે. મજુરી વધારે ઓછી લેવી એમા પ્રામાણિક કે અપ્રામાણિકપણું હોવું શકય છે. પરતુ મજુરી માગવી એમા અનીતિ કેવી રીતે હોય? કિંવા અનીતિ શી રીતે હોઈ શકે એ સમજાતું નથી. પોતાના માલના ખોટા વખાણ કરવા અને તે ખરા છે એમ ઠસાવવા જુઠા સોગન ખાવા, માલ બતાવવો એક, ભાવ કરવો બીજાનો ને આપતી વખતે ત્રીજી જ જાતનો પધરાવી દેવો, એવી રીતે કરવુ એ વેપાર નથી, પણ ચોખ્ખો લબાડીનો ધધો કહેવાય. કોઈ વેપારી આવી લબાડી અથવા ઠગાઇનો ધધો કરે તો તે દોષ અને તે અપરાધ તે વ્યક્તિનો કહેવાય, ધધાનો નહીં. વિશ્વાસની ખરીદી મોઘી પડે છે એમ કહેવાય છે. માલ સારી રીતે પારખી લેવો એ વેપારમાં પહેલી ખબરદારી છે તેમા કસુર કે ગફલતી કરવી એ આપણી પોતાની ભૂલ ગણાય, ને તેનો દોષ બીજા ઉપર લાદવો એ અસભ્યતા છે. જો કે આમ છે તોપણ વેપારમાં નીતિ પ્રખર રહી શકે છે ને તે આવશ્યક છે. વેપારમાં અનીતિ એ ઈષ્ટ જ નથી. વેપારમાં નીતિની ... જરૂર

છે, અને વેપારીની નીતિને માટે એવા કેટલાક નિયમો મુકરર કરવા ઇષ્ટ છે. નીતિના સંબંધમાં મુકરર કરેલી મર્યાદાની બહાર જવું શક્ય નથી એવી જે વેપારીની ખાતરી હોય તે જ ખરો વેપારી અને ખરો ગૃહસ્થ. વેપારી નીતિ કોને કહે છે એનું થોડું વિવેચન બહુજ સૂત્રરૂપે ટુંકામાં કરીએ છીએ.

૧ વેપારીએ જુઠું બોલવું નહિ; ખરૂં બોલવું. ખરૂં બોલવું ઉક્ત ન હોય ત્યા ન બોલતાં મુંગા બેસવું, પણ હડહડતું ખોટું બોલવું નહિ.

૨ પોતાનો હેતુ બીજાને જાણવા ન દેવામાં પાપ નથી, પોતાની માહિતી ન કહેવામાં અન્યાય નથી; પણ કહેવાના ડોળથી બહાનું બતાવી જુઠું બોલવું એ પાપ છે.

૩ પોતે આપેલું વચન, મોઢામાંથી નીકળેલો શબ્દ, અને કબૂલ કરેલી વાત અવશ્ય પાળવી જોઇએ. તેમા કસુર કરવી એ એક પ્રકારની અનીતિ છે.

૪ કરેલો કરાર પાળવા માટે બનતો પ્રયાસ કરવો. કદાપિ તેવો કરાર પળાવો અશક્ય લાગે તો તેની પ્રથમ સૂચના આપી તેમાં આવનારી હરકતો, સકટો વગેરે સ્પષ્ટ કહી ક્ષમા માગવી. પોતાની અડચણો પોતાની કસુરથી થયેલી ન હોય તો તે જણાવવા સકોચ ન રાખવો.

૫ જેથી કરીને પોતાની ઉપરનો લોકોનો વિશ્વાસ ઉડી જાય તેવું કામ કદાપિ ન કરવું. વિશ્વાસઘાત એ મહાપાતક છે. ઇચ્છા ન છતાં, અને વાસ્તવિક ભૂલ ન છતાં, વિશ્વાસઘાત કર્યાના આરોપ વખતોવખત આવે છે. તેવે વખતે આપણી બાજુ સ્પષ્ટ બતાવી પોતાનું નિરપરાધીપણું ચોખ્ખી રીતે બતાવવામાં જરા પણ કસુર કરવી નહિ.

૬ જામીનગીરી, જવાબદારી, અને મધ્યસ્થી એ ત્રણે કામમાં બીલકુલ ઉભા ન રહેવું એ નીતિમાન થવાનો ખાસ ઉપાય છે. આ ત્રણેનું જોખમ પાર પાડવાનું સામર્થ્ય હોય તો જ આમાં વખતે ઉભા રહેવું.

૭ હલકાઇ ભરેલી હરીફાઈ, પ્રતિસ્પર્ધીની નાલેસ્તી, અને આપણા બરોબરીઆ ધધા વાળા સાથે મત્સર, એ દુષ્ટ અસભ્યતા છે; નીતિ તો નથીજ. જે કહેવાનું અથવા બતાવવાનું હોય તે સામા ઉભા રહી ચાર માણસની રૂબરૂ કહેવું અગર બતાવવું.

૮ વિશ્વાસઘાત, વચનભંગ, ઠગાઈ અને દગો એનો સ્પર્શ કે વિચાર પણ વેપારીને થવો ન જોઇએ.

૯ સરકારના કાયદામાં સપડાયા વિના ગમે તે ખુબી કરી પૈસા મેળવવા એનું નામ વેપાર એવી સમજ કેવળ અનીતિમૂલક સમજવી.

૧૦ લોકોના મૂર્ખપણાનો, ભોળપણાનો અને વિશ્વાસનો ગેરલાભ લેવો એ વેપારી કીસબ નથી; તે લુટારાપણુ કે લુચ્ચાઈ કહેવાય.

૧૧ પ્રામાણિકપણાથી મહેનત કરવી એ વેપારીનુ કામ છે. અપ્રામાણિકપણાથી મળે તે છોડી દેવું અને તે પ્રવૃત્તિનો અટકાવ કરવો એ વેપારીનુ મુખ્ય કર્તવ્ય છે. તેજ ખરી વેપારી નીતિ છે.

૧૨ પોતાનો માલ મોહક દેખાય તેમ તે તરફ ઘરાકને લલચાવવું એ વેપારીનું કામ છે, પણ ભૂલથાપભર્યું ભાષણ અને નાહક ખોટુ બોલવું ન જોઇએ.

૧૩ પોતાની ઉપર લોકોનો વિશ્વાસ બેસે અને આપણે જે વાત કહીએ તે સત્ય માને એવું બોલવું અને વર્તવું એ વેપારમા એક કળા છે, પણ લોકોને ફસાવવાનું સાધન નથી, એ ભૂલવું નહિ.

આ સિવાય બીજા ઘણા નિયમો કહી શકાય. મુખ્ય વાત એટલીજ કે વેપારમા નીતિમત્તા આવશ્યક છે. વેપાર અને નીતિ એ એકત્ર છે અને તેની મર્યાદાનું ઉલ્લંઘન વેપારીએ કરવું નહિ. નીતિ અને અનીતિનું અતિ નિકટ સાન્નિધ્ય વેપારમા હોય છે. તેમાં જરાકે વધતું ઓછુ પગલુ પડે કે તે નીતિને અનીતિનૂ રૂપ આવે છે. ઘણા નાજુક ધધામા પુષ્કળ સાવધગીરી રાખવી પડે છે. ને તે રાખનારનેજ વેપારમા આબરૂ મળે છે. આબરૂ, વિશ્વાસ અને પૈસા મેળવવાનૂં ઘણું દુર્ઘટ છે, અને વેપારમા તો તેની સાથે નિત્ય સબધમા આવવું પડે છે, તેથી વેપાર એ ઘણો હોશિયારી રાખવા જેવો ધધો છે. આબરૂ એ કાચના વાસણ જેવી છે. કાચનું વાસણ ભાગ્યા પછી નકામુ થાય છે અને ફરી સધાતુ નથી, તેજ વાત આબરૂને લાગુ પાય છે. આબરૂ એકવાર ગુમાવી કે ફરી મળવા દુર્લભ થઇ પડે છે.

વેપાર એક પ્રકારનો રણસગ્રામ છે. વેપારનું અને સમરાગણનુ સામ્ય છેક નિકટ છે. વેપારમા નુકસાન થાય ત્યારે તેની નિદા હલકા લોકોજ કરે છે, સારા માણસ કદી તેમ કરતા નથી. વેપારમા નુકસાન થાય એ કાંઈ તિરસ્કરણીય અપરાધ નથી. અથવા અક્ષમ્ય પાતક નથી. મે અમુક અમુક વેપાર કર્યો અને તેમા મને આવી રીતે નુકસાન થયું છે એવું સ્પષ્ટ બોલી ખાતરી કરી આપનારને સરકાર પણ મદદ આપે છે. અને તેવા પ્રામાણિક વેપારીઓને નિરપરાધી ઠરાવવા માટે સરકારે એક સ્વતત્ર ખાતું કાઢેલુ છે

પાઠ ૨૮ મો.

બજારમાં નાણાંભીડ કેમ થાય છે?*

નાણાંભીડનો શબ્દાર્થ-નાણાનું મુખ્ય કર્તવ્ય માલનો ક્રયવિક્રય કરાવવાનું છે. નાણાં વડે માલ ખરીદીયે છીયે ને નાણાં બદલે માલ વેચીએ છીએ. એ રીતે નાણું એ ખરીદી વેચાણનું સાધન એટલે ક્રયવિક્રયનું દ્વાર છે. વળી નાણાવડે માલને મલવવો ઠીક પડે છે. ગામડાના લોક જે દાણા પેદા કરે છે તેમને કાપડ, વાસણ વગેરે અનેક ચીજોનો ખપ પડે છે. નાણું ન હોય તો લેવા આપવાના માલની મલવણી કરવી કઠણ પડે. હાલ એક રૂપિઆની અઢમણ બાજરી મળે છે, ને દોઢ રૂપિઆની એક છત્રી લે તો ખેડુતને નુકસાન નથી, એમ તે સમજી શકે છે. પણ નાણું ન હોય તો ખેડુતને કેટલી બાજરી આપી પગરખા, છત્રી, લોટો વગેરે લેવું તે ઠરાવવામાં ઘણો વખત જાય ને રકઝક કરવી પડે. તેમ જ નાણું ન હોય તો દાણાવાળાને જોઇએ ત્યારે કપડું ન મળે ને કપડાવાળાને ખપ હોય ત્યારે દાણા ન મળે. આગળ જંગલી દેશોમાં ને નિર્ધન અવસ્થામાં લોકો પોતાનો વ્યવહાર સાટાથી નભાવતા. પણ સાટાના વ્યવહારથી બાજરી બદલે કાપડ કે ગાયને મૂલવવામાં તથા લેવામાં પણ હરકત પડે, એટલું જ નહિ પણ કાપડવાળા કે ગાયવાળાને બાજરીનો ખપ ન હોય તો બાજરી પેદા કરનારને ઘણો કાળ અથડામણ ને અગવડ પડે એ ઉઘાડ છે.

ઘણા પ્રાચીન કાળથી લોકોને સુઝયું છે કે નાણાં જેવું કાંઇ રાખી મૂક્યું હોય તો હમેશ આપણને જે જોઇએ તે સહેલાઇથી મળે. સોનું ને રૂપું તે એવી જણસો છે કે તેના થોડા અંશમાં ઘણી કીમત સમાએલી છે, ને તે એક સરખી જાતનું તથા ટકાઉ છે, ને સર્વ મનુષ્ય જાતને તેની લાલસા છે, માટે સર્વત્ર સોના રૂપાનું નાણું સ્વીકારવામાં આવ્યું છે, ને નાના મોટા માટે ત્રાંબું પસંદ થયું છે. એ ધાતુઓના સરખા વજનના તથા સરખી શુદ્ધતાના કકડા સરકાર છાપે છે તેથી સર્વને સગવડ પડે છે. રૂપાના એક એક તોલાના સરખા વજનના સરખા સિક્કા એટલે રૂપીઆ. તેજ આજના પ્રસંગને અર્થે નાણું સમજવાનું છે. નાણું એટલે રૂપીઆ એવી સ્થૂલ વ્યાખ્યા લઇને આપણે આજ આગળ ચાલીશું. જ્યારે કોઇની પાસે નાણું જોઇએ તેટલું હોતું નથી ત્યારે તે કહે છે કે હાલ મારા હાથ ભીડમાં છે. હાથ દબાઇને નાણું હાથમાંથી જાણે નીકળી ગયું ન હોય એવી બોલી તે બોલે છે. આ રીતે જ્યારે નાણાંની તંગી હોય ત્યારે માણસ ભીડમાં છું એમ કહે છે. માટે નાણાંની ભીડ એટલે નાણાની તંગી. જેટલું નાણું પ્રસંગને તથા કાર્યને માટે જોઇતું હોય તેટલું ન હોવું તેનું નામ નાણાંભીડ. આ પ્રમાણે નાણાંભીડનો શબ્દાર્થ છે.

નાણાંની ભીડ એટલે શું?

જગતમાં ને વિશેષે કરીને હિંદુસ્તાનમાં ગરીબ લોક ઘણા છે, ને રૂપીઆનું મ્હોડું ઘણે દહાડે એકવાર જુવે એવા પણ અનેક છે. વળી અત્રે ઉજળા ને સમજુ લોકોમાં

*દીવાન બહાદુર અંબાલાલ સાકરલાલ દેસાઇએ તા. ૧૯-૧૨-૧૩ના રોજ "ગુજરાત કેળવણી મંડળ" તરફથી અમદાવાદમાં આપેલું ભાષણ

નાણાંની છૂટવાળા એટલે જ્યારે જોઇએ ત્યારે નાણું વાપરી શકે એવા પણ ઘણા હોતા નથી. એટલે નાણુંભીડ એ પદનો શબ્દાર્થ લેઇએ, તો એવી ભીડ બારે માસ થોડી વધતી હજારો લોકોમા ચાલ્યા કરે છે. પણ જણુવાર નાણાની તંગી પડે છે તેના કારણ દર્શાવવાનો આજના ભાષણનો ઉદ્દેશ નથી. તેવી ભીડ ઘણેભાગે દેશની ગરીબાઇને લીધે છે, અને એ ગરીબાઇ અનેક કારણોને લીધે, અને મુખ્યત્વે કરી દેશના લોકની કેળવણી, નીતિ, ઉદ્યોગ, સંસારવૃત્તિ વગેરેને લઇને છે. એવી ભીડ શાથી મટે એ ઘણો વ્યાપક પ્રશ્ન છે. હાલ આપણા દેશના વિચારવંત પુરૂષોનું લક્ષ એ ઉપર ઘોળાયાં કરે છે. આજના ભાષણની 'નાણાભીડ'નો અર્થ ઘણો સંકુચિત ને એકદેશી છે, તે આપની આગળ હમણાજ આવશે.

જ્યારે કોઇ દેશમા સાટાસાટી બંધ પડી નાણાથી વ્યવહાર થવા માડે છે, ને બધી લેવડદેવડ, ક્રયવિક્રય, તથા ધીરધાર નાણા વડે થાય છે ત્યારે નાણાનો ખપ ઘણો વધે છે, ને કેટલાંક માણસો જુદાજુદા જણો પાસેથી બને તેટલુ નાણ એકઠ્ઠ કરી, એ નાણું જેને જોઇએ તેને ધીરવાનો ધંધો કરે છે. આવા ધંધા કરનારને નાણાવટી કે સરાફ કે શાહુકાર કહે છે. થોડાં માણસ એવા શ્રીમંત હોય છે, કે પોતાની પુંજીથી મોટી ધીરધાર કરી શકે છે. જેવા કે રાજા બહાદૂર શિવલાલ મોતીલાલ. પણ ઘણાખરા નાણાવટી અનેક લોકો પાસેથી કરજાઉ નાણું લઇ પોતાને ત્યા જમે રાખે છે, ને તે અવેજ જેને જોઇતો હોય તેને ખાતરી કે તારણ લઇ ધીરે છે. આ નાણાવટીઓ પોતે વ્યાજ થોડું આપી અવેજ લે છે ને એથી વધારે વ્યાજ લેઇ તે જ અવેજ ધીરે છે. આ પ્રમાણે જે ગાળો રહે છે તે એમને પોતાની મહેનત ને જોખમ ખેડવા બદલ મળે છે.

હરેક પ્રકારના માલના ઉત્પન્ન કરનારાઓને તથા માલને એક સ્થળેથી લેઈ જઇ અથવા લાવી બીજે સ્થળે વેચનારાઓને જેટલા નાણાનો ખપ પડે છે, તેટલુ નાણું બધા પોતે ગાઠનું કાઢી શકતા નથી. તેઓ વિવિધ રીતે ઉપર બતાવેલાં નાણાં ધીરનારા અથવા નાણાવટી પાસેથી જોઈતો અવેજ લે છે, ને વ્યાજ સાથે વખત આવે પાછો ભરે છે. દાણાનો વેપારી હજારો રૂપીઆના દાણા બજારની રૂખ જોઈ ખરીદે છે. તે પોતાના નાણાથી હમેશ ખરીદતો નથી. એ કોઇ પણ નાણાવટીને ત્યાં ખાતુ રાખે છે, ત્યાથી જોઇના રૂપિઆનો ઉપાડ કરે છે ને જેમ જેમ ભરેલા માલનો વકરો થાય છે તેમ તેમ ઉપાડેલા નાણાં ભરે છે. રૂ, કાપડ, વગેરેના સર્વ વેપારી પણ તેમ કરે છે. પોતાનાજ પૈસાથી પોતાનો બધો વેપાર ચલાવી શકે એવા વેપારી ઘણા જ થોડા હશે ને તેઓ લાંબો વેપાર ઉપાડી શકતા નથી. સારાંશમા કહીએ તો ઘણાખરા ઉત્પાદક તથા વેપારીઓ પારકા પૈસા લઇ પોતાનો ધંધો કરે છે

આ બધા વેપારીઓ પોતાને જોઇતા નાણા પોતાના ગામના સરાફ કે નાણાવટી પાસેથી લે છે. ગામના વેપાર પ્રમાણે ગામનું નાણાવટ મોટુ કે નાનું હોય છે. સાધારણ રીતે વર્ષમા એક વાર અથવા એકથી વધારે વાર એવો સમય આવે છે કે સારા વેપારીઓને પણ પોતાના વેપાર સારૂ જોઇએ તેટલાં નાણાં મળી શકતાં નથી, ને બધા વેપારીને નાણાંની તંગી પડે છે. તેવા પ્રસગે તેમને જોઇએ તેટલો અવેજ માગે ત્યારે મળતો નથી ને તેમના નાણાવટી પાસે તેમને ધીરી શકાય તેટલાં નાણાં હોતાં નથી, આવી તંગીને

વેપારી લેાક 'નાણુંભીડ' કહે છે. આવે વખતે ગરજ સારવા વેપારી વધારે વ્યાજ આપવા માંડે છે એટલે એકંદર નાણાવટમા વ્યાજનેા દર ચઢે છે. તેા પણુ જોઇએ તેટલેા અવેજ સ્હેજમાં મળતેા નથી. આવી નાણુંભીડ શાથી થાય છે એ તપાસવાનેા આજનેા મારેા પ્રયાસ છે. આવી નાણુંભીડ એકંદર બધા વેપારીએાને નડે છે ને તે આઠ દસ માણસની ભીડ નથી પણુ બધા વેપારીએા તથા નાણાવટીએાને લાગે છે. તે આખી નાણાવટની ભીડ છે. આ પ્રકારની નાણાવટની નાણુંભીડનાં કારણુ શાં છે ને તે ક્યારે ને શી રીતે થાય છે, તે ભીડને બદલે પાછી છુટ કેવે પ્રકારે ને કયે વખતે થાય છે તે આપણે આજ સમજવાનું છે.

આવી નાણાભીડ અનેક પ્રકારથી થાય છે. પરંતુ તેનેા એક પ્રકાર ઘણેા સાધારણુ છે, અને તે ઘણું કરી વર્ષો વર્ષ જોવામા આવે છે, તે પ્રકારને પ્રથમ લેવેા જોઇએ. આ નાણાં-ભીડ આપણા દેશમા ઘણું કરી દરેક વર્ષમા થેાડા માસ સુધી બધાં મેાટાં શહેરેામા જોવામાં આવે છે. ફેર માત્ર એટલેાજ છે કે કેાઇમાં મેાડી કે કેાઇમા વહેલી થાય છે. કેાઇ વાર તે થેાડી મુદત રહે છે ને કેાઇ વાર તે લાબી મુદત રહે છે. પણુ ઘણું કરીને બધે ઠેકાણે થાય છે ખરી. હવે પ્રશ્ન એ છે કે એ શાથી ને કેવી રીતે થાય છે?

નાણુંભીડનાં કારણેા.

એ ભીડનુ મુખ્ય:કારણુ ચેામાસુ કે વર્ષાઋતુ છે. બીજા કેટલાક દેશેામાં ચેામાસાની ઋતુજ નથી, પણુ વર્ષમાં વરસાદ ગમે ત્યારે વરસે છે. ઇંગ્લાંડમાં એ પ્રમાણે છે. મેારીસ (એટલ મેારીશીયસ બેટ)માં બારે માસ થેાડેાઘણેા વરસાદ આવે છે. સીંધની પેઠે મીસર દેશ એટલે ઇજીપ્તમા વરસાદ ઘણેા થેાડેા થાય છે, ને નાઇલ નદીના પુરથી તુલ પાકે છે. આપણા ગુજરાતમાં ઘણા ભાગમા અસાઢથી ભાદરવા લગી વરસાદ આવે છે ને તેનેા કેટલેાક પાક આસેા કારતક માગશરમાં પાકે છે. રૂ, કઠેાળ તથા શિયાળુ પાક પેાષથી ચૈત્ર લગી પાકે છે. હવે આ પ્રમાણે પાકેલેા માલ બધેા એકદમ ખપી શકતેા નથી. પણુ તે ખપાવવાની ખેડૂતેાને જરૂર હેાય છે. ગામડાના ખેડુત અથવા તેમના વેપારીએા તે શહેરમાં જથાબધ વેચવા લાવે છે; ને શહેરવાળા પેાતાના શહેરના લતાના ખપ જેટલેા રાખી બાકીનેા દેશાવર મેાકલે છે. પરદેશ જવાનેા માલ આપણે અહીંથી મુંબાઇ જાય છે. ગામડાના લેાક કે વેપારી એ બધેા માલ ઉધાર વેચી શકતા નથી દરરેાજ તે માલને બદલે રેાકડેા અવેજ ગામડામાં મેાકલવાની જરૂર પડે છે. જેમ જેમ માલ વધારે આવે છે તેમ તેમ નાણાવટમાંથી અવેજ વેપારીએા ઉપાડે છે ને ગામડે મેાકલે છે. કીમતી માલ જેવેા કે રૂ, ગેાળ, ઘી, શણુ, રેશમ વગેરે આવે છે ત્યારે તેની કીંમતમાં ઘણા રૂપીઆ મેાકલવા પડે છે. આવી રીતના વેપારીએાના નિરતર ઉપાડને લીધે શહેરની નાણાવટમા રેાકડ નાણાંની છત ઘણી ઘટી જાય છે. એટલે નાણાવટીએા વ્યાજનેા ભાવ ચઢાવે છે, તેમ છતાં પણુ નાણા લેવા આવનાર એાછા થતા નથી. વેપારીને જોઇતુ નાણું વખતસર મળતું નથી, ને તેમનાથી વેપાર મન પુરતેા થતેા નથી ને વ્યાજ ભરતાં પણુ આ રીતે સંકડામણુ થાય છે. નાણાભીડનું આ દેશમાં આ એક મુખ્ય સ્વરૂપ છે.

આ પ્રમાણે કારતક, માગશરથી ચૈત્ર, વૈશાખ લગી ગામડા ભણી રૂપીઆનુ વહેણુ વહે છે, તેથી શહેરમા નાણાંની ભીડ થાય છે. એ નાણું ગામડાના દરેક ખેડુતને ત્યા વહેંચાતુ વહેંચાતું જાય છે. શહેરની નાણાવટથી ઉપડેલા રૂપીઆ કાંઇ ગેબ થયા નથી કે ઉડી ગયા નથી, પણ હજાનો ગામડામાં ઘેર ઘેર વેરાએલા થોડા ઘણા પડયા રહે છે. જો એ રૂપીઆ જેવા જાય તેવાજ એ ચાર કે પાચ સાત દિવસમા શહેરમા પાછા આવતા હોય તો તે મોડા વહેલા પાછા નાણાવટીને ઘેર એટલે નાણાવટમા આવે ને નાણાભીડ લાંબી ચાલે નહિ. પણ તેમ બનતું નથી. એ ખરૂ કે ગામડાના લોકને શહેરમાથી સ્ત્રીપુરૂષના કપડા, ત્રાંબા પિત્તળના વાસણ, ખાડ, લોઢાની જણશો, ને સોનુ, રૂપુ, છત્રીઓ, વગેરે અનેક પદાર્થનો દર વર્ષમા ખપ પડે છે ને તે શહેરમાંથી ખરીદી જાય છે, ને તેને બદલે રોકડ રૂપીઆ શહેરમા આવે છે. પણ તેઓ આ બધુ એકદમ ખરીદ કરતા નથી તેઓ પોતાનુ ખર્ચ ત્રેવડથી કરે છે, ને બધુ, ખેતી પરવાર્યા પછી કરે છે એટલે શહેરમાથી ગયેલુ નાણું થોડો ઘણો વખત ગામડામાં પુરાયુ રહે છે. જેમ જેમ ગામડાના લોકો તેવા માલની ખરીદી કરે છે તેમ તેમ ધીમે ધીમે તેમનુ નાણું પાછુ શહેરના છુટક વેપારી પાસે આવે છે. છુટક વેપારી પોતપોતાના ખાતાવાળા નાણાવટીને ત્યા ભરે છે ને નાણાવટમા ધીમે ધીમે નાણાની છુટ થાય છે. આ પ્રમાણે બે ચાર માસે શહેરમાથી ગયેલા નાણાનુ પાછુ વહેણુ શહેરની નાણાવટમા આવી રહે છે. તેનો કેટલોક ભાગ ગામડામાથી કડકે કડકે પાછો આવે છે, ને કેટલોક મોટો ભાગ, રૂ વગેરે મુબાઇમા મોકલ્યુ હોય છે, તે વેચાયેથી પાછો આવે છે. એમ કરતા કરતા નાણાવટમાથી ગયેલો અવેજ ઘણોખરો નાણાવટમા પાછો આવે છે ગામડાનો માલ શહેરની વસાતમા વેચાણ થઇ ખપી જવાથી પણ છુટમા વધારો થાય છે એટલે વ્યાજનો દર બેસી જાય છે, ને વેપારીઓને સ્હેજે રૂપીઆ મળી શકે છે પણ આ પ્રમાણે છુટ થાય છે ત્યાં વેપાર કરવાની મોટી જણશો ગામડામાથી બધી શહેરમા આવી ગઇ હોય છે ને પરદેશ ચઢી ગઇ હોય છે. વચમા ચોમાસુ આવે છે; એટલે આમો કારતકમા પાછી ફસલ પાકે ત્યા લગી નાણાવટમા બગુ ધયેલુ નાણુ રોકવાની મોટી જોગવાઇ આવતી નથી ને નાણાવટમા છુટ રહે છે ને વેપારીના વ્યાજનો દર ઘટી જાય છે.

આ ઉપરથી શ્રોતાજનોના સમજવામા આવ્યુ હશે કે નાણું વરસમા બે ઉલટી દિશાએ વહે છે. કારતક માગશરથી ચૈતર વશાખ લગી નાણારૂપી નદી અનેક રીતે મોટા શહેરમાથી ગામડા ભણી વહે છે, તેથી શહેરમા ભીડ થાય છે, ને ગામડામા ખેડુતને ઘેર છુટ થાય છે. જેઠથી આસો લગી એ વહેણ શહેર તરફ વહી ગામડામાથી વહ્યા કરે છે, ને ગામડામા ભીડ ને શહેરમા છુટ થાય છે. વચમા થોડા અન્તગત વહેળા સામસામા વહેતા હોય છે, પણ તે અલ્પ હોય છે, તેથી હાલ તેને ગણતરીમા મજરે લેવાની જરૂર નથી.

નાણાંભીડનો સમય.

આપણે ઉપર કહી ગયા કે શહેરવાળાઓએ ગામડામાંથી ખરીદેલો બધો માલ શહેરમા રહેતો નથી. મોટા શહેરના તથા બીજા ન્હાનાં પડોશના શહેરોના ખપ જેટલો માલ શહેરમા રહે છે. પણ કેટલોક વધુ કીમતી માલ દેશાવર જાય છે. મુખ્યત્વે કરી પરદેશ જવાનો આ તરફનો માલ મુબાઇ જેવા પાસેના બદરે જાય છે. જો આ પ્રમાણે પરદેશ ગયેલા

માલની કીમત થેાડી મુદતમા પાછી ફરી વળતી હોય તેા શહેરની નાણાવટમા ભીડ કંઇક ઓછા થાય, પણુ તેમ હમેશ બનતુ નથી. પરદેશ ગયેલેા માલ વેચાઇ નાણા પાછા શહેરમા આવે ત્યાં લગી શહેરને એવડો ભાર વેઠવેા પડે છે. ગામડાના માલને બદલે જે રેાકડ રૂપીઆ ગામડે મેાકલ્યા હોય છે તે આવતા ઢીલ થાય છે, ને બીજી તરફથી દેશાવર વેચવા મેાકલેલા માલના નાણા પાછા વળતા નથી. આવુ થાય છે ત્યારે પાકી ભીડ થાય છે. જો દેશાવરનેા વેપાર તેજ હોય ને મેાકલેલેા માલ તરત ઉપડી જતેા હોય તેા ભીડ ઘણી ઓછી થાય. ભીડ છેક કમી તેા ગામડાનુ નાણુ પાછુ આવે ત્યારે થાય તે આવતા લગી થેાડી ઘણી ભીડ તેા રહેવાની એ ખૂલ્લુ છે

આ વાત પૂરેપૂરી સમજવાને એમ કલ્પના કરવી ઠીક પડશે કે પચાસ ગાઉ ફરતુ અમદાવાદ એકલુ જ શહેર છે, ને બીજા બધા ગામડા છે, ને એ ગામડાનેા પેદા કરેલા બધેા માલ આઠ દશ વેપારી લે છે, ને ગામડાના લેાક પેાતાના વસ્ત્ર, વાસણ, ખાંડ, લેાઢું, રૂપુ, સેાનુ વગેરે બધેા માલ એકલા અમદાવાદમથી ખરીદે એમ ધારેા. આવેા દાખલેા લેવાથી અમદાવાદ જ નાણાભીડનુ મથક કે કેન્દ્ર થવુ જોઇએ. અમદાવાદના આઠ દશ વેપારી કારતકથી ફાગણ લગીમા ૫૦ ગાઉ લગીના ગામડામાથી દાણા, રૂ, સરસવ, તલ, શણ, એરંડા વગેરે સર્વ જાતનેા માલ અમદાવાદમા લાવે છે, ને અહી ખપ જેટલેા રાખી બાકીનેા બધેા મુંબાઇ ચડાવે છે ને ત્યા પણ આડત રાખ્યા વગર માલ બધેા પેાતે જ વેચે છે એમ ધારવુ જોઇએ. આવેા સ્થૂલ દાખલેા લેવાથી તુરત સમજાય છે કે તે આઠ દશ વેપારી પેાતાના માણસેાને અમદાવાદની નાણાવટમાથી રૂપીઆ અપાવી પચાસ ગાઉ લગીના ગામડામા તે અવેજ વેરશે. આવેલા માલમાંથી વેપારી લેાક અત્રેના ખપ સારૂ રાખશે ને કેટલાક મુબાઇ ચડાવશે. આ રીતે અમદાવાદની નાણાવટનેા રેાકડ અવેજ પચાસ ગાઉના ગામડામા વેરાઇ જશે ને ભારે ભીડ થશે એ ઉઘડ છે.

ગામડાના લેાકને ખેતીનુ વધતુ ઓછુ કામ ફાગણ ચૈત્ર લગી ચાલતુ હોય છે તેથી તેમને નવરાશ પણ ત્યા લગી થેાડી હોય છે વળી એ લેાક ઘણાખરા ગરીબ હોય છે તેથી ત્રેવડથી પેાતાનું ખરચ કરે છે. પેાતાની પાસે આવેલા રૂપીઆ એકદમ કાઢી નાખવાનુ તેમનુ મન હોતુ નથી. કેમકે આવતી ફસલ લગી ખરચ કરવાના પ્રસગ ઘણા આવવાના હોય છે, ને ફરી ત્યા લગી રૂપીઆનુ મ્હેા દેખવાનેા જેાગ હોતેા નથી. માટે તેઓ જોઇએ તેટલેા જ ને ધીમે ધીમે માલ લે છે. અમદાવાદ આવીને તે પેાતે લે છે, અથવા બીજા પાસે મગાવી લે છે. એટલે ૫૦ ગાઉ ફરતા ગામડામા ગયેલા રૂપીઆ શહેરના પરચુરણીઆ વેપારી થેાડે થેાડે લાવે છે. પરચુરણીઆ વેપારી થેાડે થેાડે નાણા નાણાવટમા ભરે છે પરતુ રૂપીઆ જેટલા ઝપાટાથી ઉપડી ગયા હોય છે તેનેા થેાડેા ભાગ જ ભીડના વખતમા પાછેા આવે છે. મુબાઇ ને દેશાવર ગયેલા માલના પૈસા પણ ત્યા માલ વેચાયેથી અત્રેના વેપારીના હાથમા ધીમે ધીમે આવે છે. તેને વખતે કેટલાક માસની ઢીલ લાગે છે. એટલે ગામડાનેા પાક ઉઠાવવાથી અમદાવાદની નાણાવટમા મેાટેા ખાડેા પડયેા હોય છે, તે પુરાતા ત્રણુ ચાર માસ લાગે છે. એ જ નાણાભીડનેા કાળ સમજવેા.

આ રીતે કારતક માગશરથી ચૈત્ર વૈશાખ સુધી વરસના સારા ખેાટા ભાવ પ્રમાણે

અમદાવાદની નાણાવટમા નાણાની અછત રહેવી જોઇએ એ ઉઘડ છે. તેનાં કારણ બે છે. એક તો ગામડામાં ગયેલા રૂપીઆને પાછા આવતાં વાર લાગે છે, ને બીજુ દેશાવર ગયેલા માલની કીંમત એકદમ પાછી વળતી નથી. જ્યારે આ બે કારણનુ જોર ભરપુર હોય છે ત્યારે ભીડ સખત ચાલે છે. એકનું જોર વિશેષ ને બીજાનૂ કમી હોય છે ત્યારે ભીડ મધ્યમ હોય છે, ને બેઉનું જોર નરમ હોય ત્યારે ભીડ થતી નથી. પણ એવા પ્રસંગ વિરલ આવે છે. હવે અમદાવાદને બદલે વડોદરા કે ભરૂચ કે સુરત ધારીએ ને અમદાવાદના વેપારીને બદલે વડોદરા, ભરૂચ, સુરતના વેપારી ધારીએ ને અમદાવાદની નાણાવટને બદલે વડોદરા, ભરૂચ કે સુરતનું શરાફબજાર લ્યો તોપણ પરિણામ એનું એજ આવશે, એ ખુલ્લુ છે.

ભીડની અવધિ કારતક માગસરથી ચૈત્ર વૈશાખ લગી ચાલે છે, એવૃ ઉપર સ્વીકાર્યું છે પણ બધે ઠેકાણે એ પ્રમાણે ભીડ ચાલવી જ જોઇએ એમ માનીએ તો આપણે બરાબર સમજ્યા નથી. ફરીથી કહેવુ જોઇએ કે ગામડાનો માલ ખરીદવાને નાણા ગામડામાં જાય છે એજ ગુજરાતની નાણાભીડનું મુખ્ય કારણ છે. પણ ગુજરાતમા બધા ગામડામા એક-સરખો માલ પાકતો નથી ભરૂચ જીલ્લામા ઘણે ભાગે રૂની જ પેદાશ છે, ને તે રૂ મહા ફાગ-ણમા વીણાય છે. એટલે ભરૂચ જીલ્લામા ખરી નાણાંભીડ મહાથી ચૈત્ર વૈશાખ લગી લાગે છે. સુરત જીલ્લામાં હવે રૂ ઘણું થાય છે માટે ત્યાની ભીડ પણ મોડી શરૂ થાય છે. એરડા, સરસવ, રૂ વગેરે શિયાળામા પાકે છે માટે તેવા મુલકમા ભીડ, આપણા બાજરી કોદ્રાના મૂલક કરતા મોડી થાય છે ને મોડી છૂટે છે.

નાણાભીડ વધતી ઓછી થવાના બીજાં કેટલાક કારણ પણ આ ઉપરથી આપણને સુઝી આવે છે. આગલા વરસ કરતાં આ વરસે રૂનો ભાવ કે બીજી રવીનો ભાવ એકદમ વધે તો આગલા વરસ કરતા આ વરસે વધારે રૂપીઆ ગામડાંમા મોકલવા પડે, ને તેથી વધારે નાણાનો ખપ પડે, ને ભીડ વધારે થાય. દેશાવર મોકલેલા રૂ, સરસવ, એરડા વગે-રેનો દેશાવરમા ઝટઝટ ઉઠાવ ન થતા માલ હમેશના કરતા વધારે વાર પડયો રહે તો તેથી પણ ભીડ લાંબી પહોચે એ ઉઘડ છે. એથી ઉલટુ એમ ધારીએ કે ગયા વરસ કરતા આ વરસ રૂનો ભાવ નીચો છે, ને માલ ઝટઝટ ઉપડી જાય છે, તો ગામડામાં રૂપીઆ થોડા જાય ને પરદેશના રૂપીઆ વહેલા વહેલા પાછા આવે તો ભીડ આગલા વરસ કરતાં કમી થાય, ને ઝાઝીવાર રહી શકે નહિ.

ટુકામા યાદ રાખવાને એમ કહેવુ ઠીક પડે છે કે રૂપીઆનુ વહેણ શહેરમાથી નીકળી ગામડા તરફ એકદમ કેટલાક માસ ઘણા જોરથી વહે છે એ ભીડનુ મુખ્ય કારણ છે એ વહેણ ટીપેટીપે પાછુ શહેર તરફ ગામડાંના લોકની ખરીદીથી વળે છે, તે ભીડ મટવાનૂં એટલે છૂટનુ મુખ્ય કારણ છે.

સાંવત્સરિક નાણાંભીડ.

ભીડ વધવાનુ ગુજરાતમાં એક સબળ કારણ એ છે કે ભીડના કાળની જોડે ખેડુતોને સરકારનો વેરો ભરવાનો હોય છે. ગુજરાતની જમીનમહેસુલની જમાબધી આશરે ૬૦-૭૦ લાખ રૂપીઆની હશે. તે બધી ઘણુ કરી જાન્યુઆરીથી માર્ચ કે એપ્રિલ આખર લગીમા ભરવાની હોય છે એટલે નાણાવટના રૂપીઆ એક તરફથી ગામડામા જાય છે ને બીજી

તરફથી ગામડામાં ગયેલા રૂપીઆનેા અગત્યનેા અંશ સરકારની ત્રીજોરીમા જાય છે. સરકારે લીધેલેા અવેજ સરકારી નેાકરના પગારરૂપે, સાર્વજનિક રસ્તા, મકાનેામાં ખરચ કરી તે રૂપે, કેળવણી વગેરે ખાતાના નેાકરોના પગાર રૂપે થેાડેા ઘણેા પાછેા ફરે છે. પણ તે હળવે હળવે પાછેા નાણાવટમાં આવે છે એટલે આખરે છૂટ થવામા એ કારણ પણ અગત્યનું છે. વૈશાખ લગીમાં ગામડાંમા ગયેલેા ઘણેા અવેજ પાછેા ફરે છે ને સરકારમા ગયેલેા કેટલેાક અવેજ પણ બજારમા આવે છે. ને પરદેશ ગયેલા માલની કીંમત પાછી નાણાવટમા ઘણી ખરી આવી જાય છે ત્યાર પછી છૂટ રહે છે. કારણ કે ચેામાસામા અવેજ મેાકલવાનેા જોગજ હેાતેા નથી, ને ચેામાસુ બેસતાં ખેડુતેાને શહેરમાં અનેક ચીજો લેવા આવવુ પડે છે એટલે ચેામાસામા નાણાવટમા સારી છૂટ સાધારણ રીતે રહે છે.

ઉપર જે કહેવામાં આવ્યુ છે, તેજ પ્રમાણે નાણાના વહેણનેા ક્રમ બહેાળી દૃષ્ટિએ જોતાં ઉત્તર હિંદુસ્તાન ને બગાળામા જોવામા આવે છે. બગાળાના મેાટા પાકમાં અબાડેા (જ્યુટ) ને ચેાખા છે, ને ઉત્તર હિંદુસ્થાનમા મુખ્યત્વે કરીને ધાન તથા તલ દાણા છે. આ પાક વહેલેા પાકે છે એટલે કારતકમાં તૈયાર થાય છે, તેથી બગાળાની નાણાભીડ પેાષ લગીમાં પૂરી થાય છે. જ્યા રૂનેા પાક છે ત્યા મેાડી શરૂ થાય છે. નાણાંની છૂટ પરખવાના મેાટી વેપારીઓમા એક રીત એવી છે કે ઇલાકાની બેન્કની સીલીક ઉપર નજર રાખવી. ઇલાકા બેન્કેાની સીલક ઉપર નજર રાખવાનુ કારણ એ છે કે, મેાટા વેપારીઓનેા છેવટ ઉપાડ એ બેન્કેામાથી થાય છે.

આ રીતે રૂપીઆનુ વહેણુ નિરતર ગામડાંમાથી શહેરમાં ને શહેરમાથી ગામડામા આગળ પાછળ વહ્યા કરે છે. રૂપીઆ ગામ બદલે છે, ઘર બદલે છે, ધણી બદલે છે, હાથ બદલે છે ને કુંડાળામા ફર્યા કરે છે. એ વહેણથી માલ ગામડામાંથી શહેરમાં આવે છે ને શહેરનેા માલ-ગામડામા જાય છે. નાણાનુ મુખ્ય કર્તવ્ય માલનેા વિક્રય કરવાનુ છે, તે કામ રૂપીઆ આ પ્રમાણે બજાવે જાય છે.

આ વિષય શ્રેાતામાના ઘણાને નવીન હશે માટે સરલ દાખલાથી સ્થૂલ રીતથી તથા ઘણી વાર પુનરૂક્તિ કરી વેપારનું તથા તેના અગની નાણાંભીડનુ સ્વરૂપ સમજાવવાનેા મે પ્રયત્ન કર્યો છે. નાણાના જતા આવતા વહેણમા ઘણા વાક આવે છે, ફાંટા પડે છે, અડથલા ને ઘાંચેા નડે છે, તેથી સાધારણ લેાકેાના સમજવામા એનુ ખરૂં સ્વરૂપ એકદમ આવતુ નથી. દૃષ્ટાત તરીકે-ઉપર કહ્યુ કે વેપારીએા નાણાવટમાથી રૂપીઆ ઉપાડે છે, પણ કેટલીક વાર તેા વેપારીનેા તથા નાણાવટીનેા ધીરધારનેા પ્રત્યક્ષ સંબંધજ હેાતેા નથી. વેપારી ઘણી વાર એક કાગળ લખીને દલાલના હાથમાં વેચવા આપે છે. એ કાગળમા એવી મતલબનું લખે છે કે આ કાગળમા લખેલા રૂપીઆ રેાકડા લીધા છે, તે હું ફલાણે દહાડે આપીશ. આ કાગળને હુંડી કે ચીઠ્ઠી કહે છે. હવે વેપારીની સાખ સારી હેાય, ને નાણાવટીને તેનેા ઇતબાર હેાય છે તેા એ ચીઠી કે કાગળ પેાતે રાખી થેાડેા નફેા લઇ તે ઉપર રૂપિયા ધીરે છે. આને હુંડી કે ચીઠી વેચી કે વટાવી કહે છે. પણ આ વ્યવહારનુ ખરૂં સ્વરૂપ જોઇશું તેા એટલુજ છે કે વેપારીને નાણાવટીએ તેની ચીઠીનેા પુરાવેા રાખીને રૂપીઆ ધીર્યા. એટલે વેપારીએ નાણાવટમાંથી અવેજ સાક્ષાત્ ઉપાડયા જેવુજ પરિણામ બન્યું છે.

ઉપર પ્રમાણે શહેરમાંથી ગએલો બધો અવેજ પુરેપુરો શહેરમાં મોડા કે વહેલો પાછો આવી શકતો હોય એટલે જો ખેડુત પોતાની પાસે આવેલા બધા અવેજનો માલ લે અથવા વધેલાં નાણા વ્યાજે મોકલે; તેમજ સરકારમાં ભરાએલા રૂપીઆ સરકાર રૈયતના ઉપયોગ સારૂ એજ સ્થળમા ખરચીં રૈયતને પાછા વાળે, ને વચમાં જે જે લોક વેપારમાં સામેલ હતા તે બધા પોતાના રૂપીઆ બજારમાં લાવે તો નવા રૂપીઆ પાડવાની થોડીજ જરૂર પડે એ ઉઘાડું છે. પણ તેમ થતુ નથી. સરકારને વખતો વખત કરોડો રૂપીઆ પાડવા પડે છે એના કારણ વિષે આગળ થોડું વિવેચન આવશે.

ઉપર આપેલી નાણાંભીડ દરવર્ષે આવે છે કે આવવાનો જોગ હોય છે, માટે આપણે એનુ નામ સાવત્સરિક નાણાભીડ પાડીએ તો ચાલે. આ ભીડથી વેપારીને વ્યાજ વધારે ભરવુ પડે છે, ને વ્યાજની ખોટ વાળવા વેપારી માલની કીંમત ખેડુતને ઓછી આપે, તોજ એને રોજગાર કરવો પરવડે. આ પ્રમાણે સાવત્સરિક નાણાભીડનુ એક પરિણામ એ થાય છે કે માલ પેદા કરનાર ખેડૂતને ભાવમા થોડું નકસાન ખમવુ પડે છે. આપણા દેશમા પોણા ભાગની વસ્તી ખેડુતની છે, તેને આવુ નુકસાન નાહક ખમવુ પડે એ ઇષ્ટ નથી, માટે જો એવો કઇ માર્ગ હોય કે જેથી આ ખોટ કમી થાય તો તે માર્ગ લેવો ઇષ્ટ છે ઉપર જે વિવેચન કર્યું છે તેથી કેટલાક ઝીણી સમજવાળા પુરૂષોને આવા માર્ગ વિષે કઇક સઝ પડી હશે. સાવત્સરિક ભીડનું મુખ્ય કારણ એ છે કે ગામડામા લાખો ખેડૂતો પાસે થોડા થોડા રૂપીઆ થોડી મુદતમા વેરાઇ જાય છે પણ તે એકદમ પાછા આવતા નથી. તેમાનો ઘણો ભાગ જેમ જેમ ખેડુત કરજ વાળે છે કે શહેરી માલ લે છે તેમ તેમ શહેરમા પાછો આવે છે. વચગાળામા એ રૂપીઆ ખેડુતની પેટીમા પડી રહે છે. હવે જો એવો કોઇ રસ્તો નીકળે કે ખેડુત પોતાની પાસે આવેલા રૂપીઆ પોતે શહેરના માલની ખરીદી કરતા લગી કોઇ શાહુકાર, શરાફ, પેઢી કે બેકને એ અવેજ ધીરે તો શહેરની નાણાવટમા ઝાઝીવાર ભીડ ટકી શકે નહિ એ ઉઘાડુ છે. આ બનવુ દેખીતુ સહેલુ પણ આચારમા કઠણ છે. સાધારણ ખેડુતો અજ્ઞાનને લીધે થોડુ પણ વ્યાજ કમાવાનુ સમજતા નથી તેઓમા ઘણાખરા કરજદાર હોય છે એટલે વ્યાજ આપવાનું સમજે છે, પણ વ્યાજ ખાવાનો સ્વાદ તેમણે ચાખ્યોજ નથી હોતો, એટલે ખેડુત રૂપીઆ ધીરે એનો સભવ નથી. એ રીતે ખેડુતના અજ્ઞાનરૂપી આડ નાણાભીડનુ એક કારણ છે એમ કહીએ તો ચાલે. વળી એમ ધારો કે ખેડુત નાણું બે ત્રણ માસ ધીરવાને તૈયાર છે તોપણ દરેક ગામમા એવા સદ્ધર ને પ્રામાણિક શાહુકાર જોઇએ કે જ્યારે ખેડુત માગે ત્યારે તેને લીધેલા નાણા તરત પાછા આપી શકે. આવા શાહુકાર ગામડામા મળવા મુશ્કેલ છે ત્યા જે શાહુકાર છે તે ઘણી નાની નાની મુડીવાળા છે. તેમા સદ્ધર ઘણા થોડા હશે. વળી સદ્ધર હશે તે પણ પ્રામાણિક છે એવી શી ખાત્રી? આપણી હાલની દુર્દશાનુ મોટુ કારણ છે કે પ્રામાણિકપણુ દેશમા છેક ઓછુ થયુ છે, ને તે એટલે લગી ઓછુ થયુ છે કે કોઇ આદમી પ્રામાણિક છે, એવુ કથન ઘણાખરાના સહજ માન્યામાં એ આવતુ નથી. પ્રામાણિકપણા વગર ખેડુત પોતાના રૂપીઆ ધીરે નહિં એ સ્વાભાવિક છે. આગળ જતાં એવો કાળ આવશે કે સારી મુડીવાળી બેંકો કે શાહુકારો પોતાના સત્ય વહીવટથી ગામડાના લોકનો વિશ્વાસ મેળવી તેમની પાસે આવેલુ પરચુરણ નાણું ભેગુ કરી વેપારના અર્થે શહેરની મોટી નાણાવટોમા ઝટઝટ લાવશે. હાલનો અનુભવ જોતા એવા શાહુકાર કે બેન્કો

સ્થાપાવાને ઘણી વાર લાગશે એમ દીસે છે. ત્યાં લગી તો એક તરફથી ખેડૂતનું અજ્ઞાન ને બીજી તરફથી વેપારીઓમા પ્રામાણિકપણાની ખામીને લીધે સાંવત્સરિક નાણાંની ભીડ કાયમ રહેવી જોઇએ. '

અજ્ઞાનથી અપાતો ભોગ.

આ રીતે અજ્ઞાન ને તેનુ બચ્ચુ' અપ્રામાણિકપણુ એ બે આપણા દેશની ઉન્નતિમા મોટા નડતર થઇ પડયા છે આ નડતરો શુદ્ધ જ્ઞાનના સારા પ્રસાર વિના ટળે તેમ નથી. સારા જ્ઞાનનો પ્રસાર સર્વત્ર સાથે લાગો થાય તો રૂડુ પરિણામ વહેલુ આવે. પણ તેમ થવાનો જોગ નજરે પડતો નથી. અજ્ઞાનને લીધે આપણુ મરણપ્રમાણુ ભારે છે. યુરોપીઅન લોક કરતા આપણામા બમણુથી વધારે માણસો મરે છે. અજ્ઞાનથીજ આપણામાના ઘણા લોક રોગથી પીડાય છે તથા રોગના અગર્તુ પૈસાનુ ભારે નુકસાન તથા ચિન્તા આપણે ભોગવીએ છીએ અને આજના સ્થૂલ વ્યાખ્યાનથી સમજાયુ હશે કે આપણી નાણા સબધી કગાળીયતનુ પણ ઘણે અશે અજ્ઞાનજ કારણુ છે. એ અજ્ઞાન દૂર કરવાને શાળાઓ તથા બીજી જ્ઞાન ને નીતિ ફેલાવવાની સસ્થાઓ સ્થાપવી અવશ્ય છે. થડ-મગને બાઝોશુ તોજ કેટલેક કાળે આપણો ઉદ્ધાર થશે જ્ઞાન ફેલાવવાની કોશિષ 'ગુજરાત કેળવણી મડળી' એ આદરી છે તે જરાએ અસ્થાને નથી ને અકાળે પણ નથી, તથા હરેક દેશહિતેચ્છુના આશ્રયને પાત્ર છે, એ સર્વ કોઇના સમજવામા આવ્યા વગર રહેશે નહિ.

સાવત્સરિક સિવાય બીજા પ્રકારની નાણા ભીડ હોય છે, તે વિષે વિવેચન શરૂ કરતાં પહેલા એ સાવત્સરિક ભીડ કમી કરવાના કેટલાક રસ્તા ઉપર સહજ નજર કરવી જોઈએ. આ દેશમા કેટલાક ધનવાન લોક એવા છે કે તે પોતાનુ નાણુ બારે માસ બજારમા ધીરતા નથી પણ નાણાંભીડની મોસમમા જ્યારે વ્યાજ ભારે હોય છે, ત્યારે બે ચાર મહીના પોતાના પૈસા બહાર કાઢે છે ને તેટલામા જે વ્યાજ મળે તેટલાથી સતોષ માની વ્યાજની મોસમ વીતેથી પાછુ પોતાનુ ધન પટારામાં પૂરે છે. આ રીતથી ભીડ થોડી કમી થાય છે એ ઉઘાડુ છે. એવા ધનવાન પુરૂષો પોતાના પૈસાને બારે માસ વા ખવડાવતા હોય તો તેમને વ્યાજનો તથા દેશને મુડી સંબધી વધારે લાભ થાય. પણ હાલની રીતથી થોડો પણ લાભ થાય છે એમા સશય નથી.

આના જેવીજ એક બીજી રીત થઇ શકે તેવી છે. આપણા શહેરોમા ઘણા લોક થોડી ઘણી રકમ ઘરમાં સઘરી રાખે છે. બીજા દેશો ને મુબાઇના કરતા અત્રે વધારે રાખે છે. એ રકમ સારી બેન્કમા કે સારા શરાફને ઘેર ચાલુ ખાતામાં આવે તો વેપારના ભંડોળમાં વધારો થાય ને ભીડ ઓછી થાય. પણ આમાં પણ અપ્રામાણિકપણાની આડ નડે છે. હમેશ ભરૂસો રાખી શકાય એવા શરાફ ઘણા નથી, ને જે છે તેમા કેટલાક એવાં નાના ખાતા રાખવા ચાહતા નથી. બાકીનો ઘણો ભાગ એવો છે કે તેમના સદ્ધરપણા વિષે લોકોની ખાત્રી નથી. તેમ પ્રામાણિકપણા વિષે પણ લોકને પૂર્ણ ભરૂસો નથી. અડગ પ્રામાણિકતા હોય તો આ બધી પરચુરણ રોકડ, વેપારની સેવામાં આવી શકે ને બધાંને લાભ થાય. એટલે ફરી ફરીને જ્ઞાન તથા નીતિને સુધારવાની અગત્ય આપણી આગળ આવીને સામી ખડી થાય છે

સરકારની આર્થિક નીતિ.

નાણાંભીડ ઓછી કરવાને એક માર્ગ કેટલાંક ગામડાંઓમાં ને મુખ્યત્વે કરીને રૂના પ્રદેશમાં ચાલે છે, તે વિષે ઇસારો કરી સાંવત્સરિક નાણાંભીડનું પ્રકરણ આટોપીશું. રૂ, સરસવ વગેરેના પ્રદેશમાં એવો ચાલ છે કે વેપારીઓ માલ લેવાનુ સાટું કરી ચોમાસામાં ખેડૂતને પૈસા ધીરે છે અને તે વખત રૂ વગેરેનો ભાવ નક્કી કરે છે. આને જલપનો વ્યવહાર કહે છે. આ રીતથી લાભ છે. ચોમાસાના છૂટના વખતમાં શહેરના વેપારીને વ્યાજ મળે છે ને તેને બદલે ખરા ભીડના વખતમાં રૂપીઆ આપ્યા વગર માલ આવે છે. વળી ખેડૂતને ચોમાસામાં પોતાનો માલ પાક્યા પહેલાં નાણાની તંગી હોય છે તેની પણ સવડ થાય છે. ભાવમાં નુકસાન ન હોય તો આ રીત બેઉને લાભકારી છે. એ રીત કાનમના પ્રદેશમા વિશેષ ચાલે છે. એમાં પણ પ્રામાણિકપણાનો ઘણો ખપ રહે છે. ખેડુત પ્રામાણિક હોય તો જ આવો વ્યવહાર બની શકે. પરંતુ ઘણે ભાગે માલ પાકે તો ખેડુત વાંકું બોલતો નથી. જલપના વ્યવહારથી સાંવત્સરિક નાણાંભીડ મોસમમા કમી થવી જ જોઇએ એ ઉઘાડું છે.

કોઇ પણ રસ્તે વેપારની મોસમ વખતે ધીરવાના અવેજનો વધારો થાય તો નાણાંભીડ ઓછી થાય એ ઉઘાડું છે. કેટલાક મોટા વેપારીઓએ આ વર્ષે એવી સૂચના કરી હતી કે સરકાર પાસે હંમેશ વીશેક કરોડ રૂપીઆ ત્રીજોરીમાં સીલક રહે છે તેમાંથી થોડાક કરોડ સરકાર સદ્ધર વેપારી કે બેન્કોને ધીરે તો તે વેપારના કામમા આવે ને નાણાંભીડનું દબાણ ઓછું થાય. કેટલાક પરદેશી વેપારીઓએ તો આ વાસ્તે સરકાર વિરૂદ્ધ જાહેર છાપામાં હુમલા કરવા માડયા હતા. હિંદના નાણા પ્રકરણની તપાસ કરવાને વિલાયતની સરકાર તરફથી એક કમિશન હાલ નીમાયું છે તે એ વાતની તજવીજ કરે છે, ને એ બાબત ઉપર તેમનો વજનદાર અભિપ્રાય આવશે. પણ તે દરમિયાન સરકાર તરફથી નાણામંત્રીએ જે ખુલાસો કર્યો છે, તે ધ્યાનમા લેવા લાયક છે. તેઓએ એમ બતાવી આપ્યુ છે કે સાધારણ વર્ષમાં સરકારની ત્રીજોરીઓની પુરાંત સરકારના ચાલુ ખરચના લેવડ દેવડને પહોચી શકે તેટલી જ હોય છે ને તે કરતા વધારે હોતી નથી. એટલે સરકારથી નાણા ધીરીને વેપારીઓની નાણાંભીડ કમી કરવાનું બને તેમ નથી. આટલાથી ખુલાસો થઇ જાય છે.

નાણાંભીડનાં કારણ.

આ સાંવત્સરિક ભીડ હિંદુસ્તાન જેવા દેશો જેમાં ખેતી મુખ્ય ઉદ્યમ છે અને વાણીજ્ય માલ ઉત્પન્ન કરવાના ઉદ્યમ ઘણા થોડા છે, તે બધામા હોવી જોઇએ. યુરોપીઅન દેશોમાં પણ થોડી ઘણી ખેતી બધે ઠેકાણે છે ને ત્યાં ખેતીનુ તુલ પાકે છે ત્યારે ઓછી વધતી ભીડ થતી હોવી જોઇએ. પણ વાણીજ્યના ઉદ્યમ જે દેશોમાં પ્રબળ છે ત્યાં આવી ભીડ ઘણી થોડી જ નડી શકે.

સાંવત્સરિક નાણાભીડનો વિષય પૂરો કરતાં અગાઉ એક વાતને સહેજ છેડવી જરૂરની છે. એ નાણાભીડનું મુખ્ય કારણ એ છે કે વર્ષાઋતુનો રવિનો પાક થોડા માસમાં પાકે છે. તે બધો ગામડાઓમાથી શહેરમા આવે છે તેથી શહેરનું નાણું એક ખળકે ગામડામાં જાય છે. તેમાંનું કેટલુંક તો પાછું આવતું જ નથી. હવે શહેરોમા આવેલો માલ ધીમે ધીમે ખપી જાય છે. ગામડાંના લોકો શહેરનો માલ જેમ જેમ લેતા જાય છે તેમ તેમ છુટ થતી જાય છે. શહેરમા આવેલા માલમાંનો ઘણી ભારે કીંમતનો માલ દેશાવર મોકલવા મુંબાઇ કે એના પાસેના મોટા બંદરે જાય છે. હવે જો તે માલ મુબાઈથી ઉતાવળો ઉતાવળો ઉપડે ને તેના નાણાં શહેરોમાં વહેલા વહેલાં પાછાં આવે તો નાણાંભીડ ઝાઝી લાગતી નથી કે ઝાઝીવાર ટકે નહીં. પણ હમેશ એમ બનતુ નથી. દાખલા તરીકે મુંબાઇમાં છ સાત માસની મોસમમાં આશરે ૩૦ લાખ રૂની ગાંસડીઓ (દશ મણની) જાય છે, ને તેમાંથી ખરા વખતમાં ૭–૮ લાખ ગાસડીઓ પુરાંત રહે છે. એક ગાંસડીની સરાસરી કીંમત રૂ. ૧૨૫ થી ૧૫૦ લગીની ગણતાં એ ૧૦ થી ૧૨ કરોડ રૂપીઆની કીંમતની થાય. તેટલા રૂપીઆ શહેરોમાથી ગામડામાં ગએલા હોવાથી ને તેનો ઘણો મોટો ભાગ પાછો ન આવવાથી ભીડ એટલે નાણાની તંગી રહે એ ઉઘાડું છુ.

એ માલ પરદેશ જાય ત્યારે વેપારીઓને તેનો અવેજ મળે ને છૂટ થાય. હવે પરદેશમાં અત્રેના જેવા રૂપીઆ ચાલતા નથી. માટે રૂપીઆ આવવાનો માર્ગ શો? એ આવવાના બે માર્ગ છે. પહેલો તો એ છે કે પરદેશથી સોનું, રૂપુ, ત્રાંબું, ખાંડ, કાપડ, લોઢું વગેરે મુબાઇ વગેરે બંદર આવે છે ને તેનો મોટો ભાગ છેવટે જીલ્લાઓમાં ને ગામડામા વેરાય છે. તેના નાણા બજારમા પાછા આવે છે. બીજો રસ્તો જરા વિલક્ષણ છે ને તે આ દેશની રાજ્યસ્થિતિને લીધે થયો છે. તેનો પ્રકાર આ પ્રમાણે છે. પરદેશ જે માલ જાય છે તે માલ ચઢાવનાર માલની પાવતી પરદેશની અત્રેની બેન્કોને સોપે છે, ને તે બેન્કો તે માલ પરદેશ લેઇ જઇ તેનાં નાણા પોતે મેળવે છે. પણ રૂપીઆ રોકડા બેન્કો કયાથી લાવે છે? તે બેન્કો પાસેથી રોકડા રૂપીઆ મેળવવાના બે માર્ગ છે. જે માલ પરદેશથી અત્રે આવે છે તેની કીંમતના રૂપીઆ વેપારી પાસેથી ધીમે ધીમે આવે છે તે એક માર્ગ; બીજો માર્ગ જરા વિસ્તારથી કહેવો જોઇએ. આપણી હિંદુસ્તાન સરકારને દર વર્ષે વિલાયત ૨૫ થી ૩૦ કરોડ રૂપીઆ મોકલવા પડે છે તેની મુખ્ય બાબતો નીચે પ્રમાણે છે. ૪ થી ૫ કરોડ અંગ્રેજ નોકરોના પેનશનના, ૧૨ થી ૧૫ કરોડ કરજના વ્યાજના ને બાકી મુખ્યત્વે કરીને લશ્કરખર્ચના ફાળાના તથા વિલાયતમા રેલવે વગેરેનો માલ ખરીદ થાય છે તેના. હવે સરકાર આ ૩૦ કરોડ રૂપીઆ વિલાયત રોકડા મોકલી શકતી નથી ને રોકડા રૂપીઆ વિલાયતમાં મોકલ્યા હોય તો ત્યાં પણ તે ખપમાં ન આવે. માટે એવો પ્રચાર કાઢવામાં આવ્યો છે કે અત્રેની પરદેશી બેન્કો વિલાયતમાં ગીનીના રૂપે હિંદુસ્તાન ખાતાના મંત્રીને ત્યાં અવેજ ભરે છે, ને અત્રેની સરકાર તે બેન્કોને રોકડા રૂપીઆ આપે છે. આ રૂપીઆ બેન્કો પાસેથી રૂ વેચનાર તથા બીજો માલ મોકલનાર પાસે આવે છે ને પગથીએ પગથીએ ઉતરી રોકડા રૂપીઆ શહેરની નાણાવટમા આવે છે. આથી પણ છુટ થાય છે. આ વ્યવહારમાં જે હૂંડીઓ વેચાય છે તેને કાઉન્સીલ બીલ કહે છે.

નાણાંભીડનો બીજો પ્રકાર.

ઉપર જે નાણાંભીડનું વિવેચન કર્યું છે તે ખેતીના ઉદ્યમના સબંધે છે અને તેથી તે વાણિજ્ય ઉદ્યમને લાગુ નથી. તેવા ઉદ્યમોમા ભીડનો સમય જુદો છે, ને ભીડના કારણ પણ ભિન્ન હોવા જોઇએ હિંદુસ્તાનમાં હાલ કહેવા જેવા વાણિજ્યના મોટા ઉદ્યમ ત્રણ ચાર છે. (૧) રૂ, કાપડ ને સુતરના રેંટીઆ, (૨) તાતાનો લોઢાનો ઉદ્યોગ, (૩) કલકત્તામા શણ ... ડાંનો ઉદ્યમ (૪) કોલસાની ખાણનો ઉદ્યમ આ છેલ્લા બે ઉદ્યમ ઘણે ભાગે પરદેશી લોક ચલાવે છે, ને તેઓ પોતાના ખપના નાણાં મોટી બેન્કોમાથી લે છે. લોઢાનો ઉદ્યમ હજી બાલ્યાવસ્થામા છે ને જામ્યો નથી બાકીનો કાપડ સુતરના કારખાનાનો ઉદ્યમ આપણા જાણવામા છે. માટે તે વિષે જ અત્રે થોડું વિવેચન કરીશું. જો આવું કારખાનુ માલીક કે કંપનીએ પોતાના અવેજથી બાંધુ ઉભુ કર્યુ હોય તો પછી રૂ તથા મસાલો લેવા જેટલી જ નાણાંની જરૂર પડે. પણ આ લેવાની અમુક મોસમ નથી. રૂ ગમે ત્યારે મળી શકે છે ચોમાસાને લીધે ગામડાનો માલ આવી શકતો નથી એ ખરૂં પણ રૂ ઘણું ખરૂં શહેરોમા વેપારીઓ લાવી ભરી રાખે છે ને જેમ જેમ માલ ખપે છે તેમ તેમ નવું રૂ લઇ શકાય છે. ગામામું બેસતા કેટલીક મીલો ચાર પાચ માસનુ રૂ ભરી રાખે છે ત્યારે મીલોને કેટલીકવાર નાણાંની વધારે જરૂર પડે છે. પણ તે વખતે નાણાંની બજારમા છૂટ હોય છે એટલે ઝાઝી ભીડ નડતી નથી. વળી મુબઇ ઇલાકાની ઘણી ખરી મીલો લોકોની પરચુરણ થાપણો જમા લઇને ચાલુ ખરચ ચલાવે છે; ને તેથી થાપણ મુકનારા નાણાવટી ઉપરાંત ઇતર લોક હોય છે તે બારે માસ વરસનો બંધીથી નાણા ધીરે છે તેથી મીલોના ભીડ નાણાંબજારને સાધારણ રીત નડતી નથી. મીલને બે પ્રસગે નાણાંભીડ નડે છે. એક તો જ્યારે પેદા થએલા કાપડ સુતરનો ઉપાડ મંદો પડે છે ત્યારે, ને બીજો જ્યારે થાપણ મૂકનારાને અવિશ્વાસ પડે છે ત્યારે. પહેલા પ્રકારની ભીડ દર વર્ષે થોડી ઘણી ચાલે છે, પણ ખોટા વરસમા ઘણી નડે છે. બીજા પ્રકારની ભીડની હદ કરી શકાતી નથી. દુકાળ જેવા વરસમા તે બેવડી નડે છે એક તરફથી રૂ મોંઘુ મળે છે ને બીજી તરફથી માલ ઉપડતો નથી. એવામા થાપણ મૂકનારે અધીરા થાય છે તો ઘણી વિટંબના થાય છે ને આખરે કેટલાકને હાનિકારક પરિણામ સોસવા પડે છે સં. ૧૯૫૬ના દુકાળમા આ પ્રમાણે અવસ્થા પ્રત્યક્ષ થઇ હતી.

આ પ્રમાણે રૂ ની ઘટમાળ ચાલે છે, ને ભરતીઓટ થાય છે. હવે જો બધા રૂપીઆ ગામડામા ગએલા છેવટે પાછા ફર્યા હોય તો નવુ નાણું પાડવાની છેક થોડીજ જરૂર પડે જેટલુ નાણું ઘસાઇ જાય અથવા ખોવાય કે પરદેશ (પૂર્વ આફ્રિકા વગેરે) જાય તેટલુ છાપવુ પડે. પણ આ કરતા ઘણા વધારે રૂપીઆ છાપવા પડે છે. એથી અનુમાન એ થાય છે કે રૂપીઆ ગમે તે ઠેકાણે છુપાઇ જાય છે. ખેડુતના ચુલા તળે કેટલાક દટાયા હશે, કેટલાક વાણીઆની કોઠીઓની અંદર કે નીચે, કેટલાક મોટા રાજાઓના ભંડારમા વગેરે રીતે પણ રૂપીઆ અલોપ થાય છે એમા શક નથી આ અવેજ અજવાળામા રહે અને મુડી તરીકે ઉદ્યમના પોષણ સારૂ વપરાતો હોય તો દેશના ઉદ્યમની પ્રગતિ કેટલી બધી ઉત્તવળી થાય? પણ જ્યા લગી હાલનુ અજ્ઞાન ને અજ્ઞાનના દીકરો અનીતિનુ બળ છે, ત્યા લગી સુધારો થવાની આશા થોડી છે. એટલે ફરી ફરીને આપણે ઠામને ઠામ આવીએ છીએ. અજ્ઞાન દૂર કરવાને શિક્ષણના સાધન વધારવા એજ આપણી ઉન્નતિનો ખરો માર્ગ છે.

નાણાંભીડનો ત્રીજો પ્રકાર.

અત્યાર સુધી સાંવત્સરિક ભીડ વિષે તથા વાણિજ્યના ઉદ્યમની ભીડ વિષે આપણે વિચાર કર્યો છે: પણ આ સિવાય એક ત્રીજી જાતની ભીડ છે. તેનો વખતો વખત આપણને પરિચય થાય છે ને આ બે ત્રણ માસમા જેવો જોઇએ તેવો થયો છે. તેનુ નામ અધીરની ભીડ. આ ભીડ સમજવાને યાદ રાખવુ જોઇએ કે આપણા લોકનો મોટો ભાગ ગાડરીઆ પ્રવાહે ચાલે છે, ને એક કરે છે તે બીજા કરે છે. એટલે લોક જ્યારે ભરોસો નાખે છે ત્યારે પુરેપુરો આખો મીચીને રાખે છે, સારા નરતાનો વિવેક દર્શાવતા નથી ને તપાસ પણ કરતા નથી. સામાન્ય રીતે કહીએ તો સારા નરતાની પરીક્ષા જ હાલની સ્થિતિમા દરેક બાબતમા છેક થોડી છે આવી ગાડરીઆ મતિ ચાલે છે તેથી ધીર કરે છે ત્યારે દેખાદેખીથી ઘણા કરે છે. એકે ધીર કરી તે જાણી બીજો કરે છે. કેટલીકવાર દલાલ ધીર કરાવે છે, પણ તેઓ પણ બહુ વાકેફગાર હોતા નથી. વળી સોદો ઉતારવાની લાલચથી ઘણીવાર ઘરાકને ફાવે તે રસ્તે કેટલાક દલાલ દોરતા હશે. ધીર કરવાના આવા પ્રકારનુ પરિણામ એ થાય છે, કે જ્યા લગી બજાર એક હોય છે, ત્યા લગીનુ બધુ ઠીક ઠીક ચાલે છે. પણ એટલામા કઈ નવાજુની થાય છે એટલે બધા ધીરનારા ભડકી ઉઠે છે, ને આગ લાગી હોય ને વર્તે તે પ્રમાણે નાણા ઉપાડવાની દોડાદોડ થાય છે. આથી નાણા રાખનાર ને કરજાઉ લેનાર ઉપર તગાદો શરૂ થાય છે. નાણા લેનારા લીધેલા નાણા પટારામાં પુરી રાખતા નથી પણ ચાલુ ખપ પુરતો અવેજ રાખી બાકીનો વેપારીઓને ધીરે છે, ને વેપારીઓ તે અવેજનો માલ લઇને માલમા રોકે છે, એટલે તગાદો થવાથી વેપારી બીજાને ત્યથી પોતાની વગ પ્રમાણે અવેજ મેળવી ધીરનારને પાછો આપવા પ્રયત્ન કરે છે. પણ આ પ્રમાણે તે આપી ન શકે એટલે તેણે દેવાળુ કહાડ્યુ કહેવાય છે એક દેવાળુ કાઢે છે, એટલે બીજા ધીરનારા પોતાનુ લેણ તપાસવા માડે છે એટલે ઘણુ કરી બીજા ઉપર તગાદો થાય છે ને તે દેવાળુ કાઢે છે. એટલે અફવાઓનો પવન જોસબંધ ફૂકાય છે. એમ કરતા કરતા ઘણા બીકણ ને અવિચારી ધીરનારને એમ લાગે છે કે આવા વખતમા વ્યાજની ખોટ ખમી રૂપીઆ ઘરના ઓરડામા રાખ્યા હોય તો સારૂ. આવા પ્રસગે માગનારામાં ડાહ્યા ને અજ્ઞાનનો ફરક રહેતો નથી. બધા અધીરરૂપી વાયુના ભોગ થઇ પડે છે. એટલે અધીરનુ જોર વધે છે ને દેવાળાની સખ્યા વધી જાય છે. વળી એક પરિણામ એ થાય છે કે કેટલાક દોહલા નાણાવટીની જોડે સારી સાખ ને મુડીવાળા વેપારી પણ તુટે છે. સુકા ભેડુ લીલુ બળી જાય છે, ને અધીરના કારણથી જ દેવાળાં વધે છે. તે અધીર એટલે લગી વધતી જાય છે કે છેવટે ધીરનો બીલકુલ નાશ થવા માડે છે.

બધા દેશોમાં અનેક કારણોને લીધે આવા અધીરના પ્રસગ કોઈવાર આવે છે. પણ અફવાઓ સાભળ્યાની તથા ફેલાવવાની ટેવથી તથા અતિશય બીકણપણાથી ને સ્વાર્થીપણાથી એવા પ્રસગ અત્રે વધારે હાનિકારક થઈ પડે છે. સ્વદેશી બેન્કોની હાલની સ્થિતિ બધા જાણે છે. તેમાની કેટલીએક કપટને લીધે ભાગી હશે, કેટલીક ગેરવહીવટથી ભાગવા લાયક હશે, પણ વહેમ ને અફવાના સજોગથી વાના સપાટામા સારી બેન્કોને તથા બીજા હજારો માણસને અતિશય નુકશાન હાલ થયુ છે. દેશની સારી સંસ્થાઓને નુકશાન હાલ

લાગે તે દેશ સમસ્તને નુકશાન થયું સમજવાનું છે. પણ બહાવરા થએલા, અધીરા ને બીકણ માણસોના સમજવામાં આ વાત આવતી નથી.

આવી અધીરતાના પરિણામે સરાફ બજારમાંથી રોકડ અવેજ ધસડાઇને જણજણના પટારામાં પડે છે એટલે વેપારીઓને ઘણી ભીડ નડે છે, ને વેપારમાં ભારે ડખલ થાય છે. સાંવત્સરિક ભીડ નરમ પડતી જશે એવી આશા હંમેશ રહે છે, પણ આવી વહેમ ને ધાસ્તીની અસરથી થએલી ભીડ ક્યારે બંધ થાય એ કહેવું કઠણ છે. વહેમ ને બીક ટળે, ત્યારે તે ટળે. તેવો વિશ્વાસ પાછો બેસતા કેટલોક કાળ વહી જાય છે.

આવા સમયે સારા વેપારીને હરકત ન પડે ને સંગીન વેપાર ચાલ્યા કરે માટે કેટલાક દેશોમા સરકાર તરફથી મદદ કરવામા આવે છે. સરકાર સદ્ધર બેન્કો કે શાહુકારોને યોગ્ય તારણ લઇ અવેજ ધારે છે ને તે અવેજ ભીડની નાણાવટમા વેરાતો વેરાતો જઈ ધીમે ધીમે છુટ કરે છે. હિંદુસ્તાનની સરકારે અમુક શરતોથી ઇલાકાની બેન્કોને હાલના સમયમા અવેજ ધીરી છુટ કરીને ભીડના માઠા પરિણામોની પુરી અસર વેપારને નડવા દીધી નથી એ માટે સરકારનો પાડ માનીએ તેટલો ઓછો છે.

અધીરની ભીડનાં પરિણામો આ પ્રમાણે સારી મદદ આવેથી કેટલેક અંશે ટાળી શકાય છે. પણ તે અધીર અટકાવી શકવાનો માર્ગ સુઝતો નથી દેશનુ સામાન્ય અજ્ઞાન, અપૂર્ણ કેળવણી, ટુંકો સ્વાર્થ, વગેરે માનસિક કારણોને એવી ભીડ વળગી રહેલી છે. ને જ્યાં લગી એવા કારણનું બળ ઘટે નહિ ત્યા લગી એવા અધીરના પ્રસગ આવવાનો ઘણો સંભવ છે આ રીતે આપણે પાછા ફરી ફરીને ઠામને ઠામ આવીએ છીએ. દેશની સામાજીક સ્થિતિ કેળવણી, જ્ઞાન ને નીતિના પ્રસારથી ઘણી સુધરે તો જ આવા અધીરના પ્રસગ થોડા આવે અથવા આવે ત્યારે તેનુ પૂર ઘણુ ચડે નહિ. જ્ઞાન ને નીતિ વધારવાની સંસ્થાઓ તથા તેને લગતા સર્વ ઉદ્યમ કેટલા જરૂરના છે તે આ ઉપરથી સ્પષ્ટ થાય છે.

